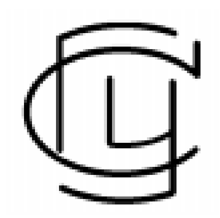


Современный
Гуманитарный
Университет

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество ___________________________
Факультет ___________________________
Номер контракта___________________________

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

ЮНИТА 3

МЕТОД НАБЛЮДЕНИЯ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

МОСКВА 1999

Разработано Р.А. Абдурахмановым, канд. психолог. наук

Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений

КУРС: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

Юнита 1. Общая характеристика психологического исследования.
Юнита 2. Процедуры получения и описания эмпирических данных.
Юнита 3. Метод наблюдения в психологической практике.
Юнита 4. Стандартные способы обработки и представления данных.
Юнита 5. Психометрия: методы одномерного и многомерного шкалирования.

ЮНИТА 3

Рассмотрены методологические и прикладные аспекты, порядок организации и проведения психологического наблюдения, а также основные факторы, влияющие на его эффективность. Описаны варианты практического использования метода наблюдения в различных исследовательских целях.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета.

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе № 1

ОГЛАВЛЕНИЕ

стр.
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 4
ЛИТЕРАТУРА 5
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ 6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР 7
1. Общие понятия о наблюдении 7
2. Виды наблюдения и самонаблюдение как психологический метод . . 9
3. Характеристика метода наблюдения 11
3.1. Этапы и процедуры метода наблюдения 11
3.2. Дневник наблюдения 12
3.3. Этапы проектирования карточки наблюдения 13
3.4. Инструкция наблюдателю (примерный макет) 14
3.5. Этапы подготовки наблюдателей 14
3.6. Типичные ошибки в применении метода наблюдения 15
4. Наблюдение за поведением другого человека как социальная перцепция 16
4.1. Понятие социальной перцепции 16
4.2. Механизмы понимания другого человека в процессе наблюдения 17
4.3. Содержание и эффекты восприятия личности другого человека в процессе наблюдения 19
4.4. Точность межличностной перцепции 22
4.5. Межличностная аттракция 24
5. Наблюдение за невербальным поведением 25
6. Влияние на процесс наблюдения сенсорной типологии наблюдателя и наблюдаемого 36
6.1. Основные сферы сенсорного опыта 36
6.2. Предикаты 38
6.3. Глазодвигательные реакции 40
6.4. Физиологические реакции 42
7. Применение метода наблюдения 43
7.1. Способы наблюдения 43
7.2. Результаты наблюдения за группой 45
7.3. Результаты наблюдения за отдельными членами группы 46
7.4. Использование метода наблюдения для выявления состояния эмоциональной напряженности 48
7.5. Использование метода наблюдения для определения психологических особенностей школьника 51
7.6. Использование метода наблюдения для определения акцентуации характера 54
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ 59
ТРЕНИНГ УМЕНИЙ 65
ГЛОССАРИЙ*

---

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Общее понятие о наблюдении. Основное назначение наблюдения. Область применения наблюдения. Основные нормативные требования к наблюдению. Ограничения в применении наблюдения. Программа наблюдения. Объект наблюдения. Предмет наблюдения. Наблюдаемые ситуации. Условия наблюдения. Единицы наблюдения. Категории наблюдения. Описательные категории наблюдения. Оценочные категории наблюдения. Дневник наблюдения. Карточка наблюдения. Протокол наблюдения. Коэффициент согласия наблюдателей. Коэффициент устойчивости наблюдений. Коэффициент надежности наблюдения.

Виды наблюдения в психологии. Простое (или обычное) и соучаствующее (или включенное) наблюдение. Метод обобщения независимых характеристик. Самонаблюдение. Аналитическая интроспекция.

Характеристика метода наблюдения. Этапы и процедуры метода наблюдения. Подготовительный этап. Оперативный этап сбора данных. Результирующий этап обработки и анализа данных. Дневник наблюдения. Этапы проектирования карточки наблюдения. Инструкция наблюдателю. Этапы подготовки наблюдателей. Качества, знания, умения наблюдателя. Типичные ошибки в применении метода наблюдения. Карта наблюдения. Журнал наблюдения.

Наблюдение за поведением другого человека как социальная перцепция. Понятие социальной перцепции. Механизмы понимания другого человека в процессе наблюдения. Содержание и эффекты восприятия личности другого человека в процессе наблюдения. Точность межличностной перцепции. Межличностная аттракция. Факторы повышающие и снижающие эффективность наблюдения за социальными объектами.

Понятие невербального поведения. Влияние межполушарной асимметрии головного мозга на отражение эмоций левой и правой половинами лица. Особенности проявления эмоционального состояния в мимике. Понятие физиогномики и ее основные положения. Жесты человека и их значение для психологического наблюдения. Психологическая характеристика поз человека. Наблюдение за походкой человека.

Понятие репрезентативной системы. Виды репрезентативных систем. Способы определения ведущей репрезентативной системы. Предикаты. Глазодвигательные реакции. Физиологические реакции. Влияние на процесс наблюдения сенсорной типологии наблюдателя и наблюдаемого.

Применение метода наблюдения. Применение метода наблюдения в социальной психологии. Использование метода наблюдения для выявления состояния эмоциональной напряженности. Использование метода наблюдения для определения психологических особенностей школьника. Использование

метода наблюдения для определения акцентуации характера.

ЛИТЕРАТУРА

Базовая

* 1. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1988.
* 2. Дружинин Н.К. Выборочное наблюдение и эксперимент. М., 1977.
* 3. Рабочая книга социолога. М., 1983.
* 4. Современная зарубежная социальная психология. М., 1984.
5. Ядов В.А. Социологическое исследование. М., 1987.
6. Гречихин В.Г. Лекции по методике и технике социологических исследований. М., 1988.
7. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.
8. Роговин М.С.,Залевский Г.В. Теоретические основы психологического и патопсихологического исследования. М., 1988.
* 9. Дружинин В.Н. Экспериментальная психология. Учебное пособие. М., 1997.
* 10. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании: Учебное пособие. М., 1996.
11. Абрамова Г.С. Практическая психология. М., 1997.
* 12. Коледа С.В. Моделирование бессознательного. М., 1996.
* 13. Методики психодиагностики в спорте // Учебное пособие для студентов педагогических институтов. М., 1990.
* 14. Методики социально-психологической диагностики личности и группы. М., 1989.
* 15. Робер М.-А., Тильман Ф. Психология индивида и группы. М., 1988.
* 16. Пиз А. Язык жестов. Воронеж, 1992.
* 17. Столяренко Л.Д. Основы психологии // Учебное пособие для вузов. Ростов-на Дону, 1995.

Дополнительная

18. Абрамова Г.С. Введение в практическую психологию. Екатеринбург - Москва, 1995.
19. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. Пер. с нем. М., 1995.
20. Введение в практическую социальную психологию // Учебное пособие под ред. Ю.М.Жукова, Л.А. Петровской, О.В.Соловьевой. М., 1994.
21. Конюхов Н.И. Словарь-справочник практического психолога. Воронеж, 1996.
* 22. Кузин Ф.А. Имидж бизнесмена. М., 1996.
23. Ольшанский В.Б. Практическая психология для учителей // Пособие для студентов педагогических университетов. М., 1994.
24. Практикум по педагогике и психологии высшей школы / Под ред. А.К.Ерофеева. М.,1991.
25. Рабочая книга практического психолога: Технология эффективной профессиональной деятельности // Пособие для специалистов, работающих с персоналом. М., 1996.
26. Социально-психологические методы практической работы в коллективе: Диагностика и воздействие / Отв. ред. А.Л.Журавлев, В.А.Хащенко;

Примечание. Знаком (*) отмечены работы, выдержками из которых сформирован тематический обзор.

ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ

№ п/п	Умения	Алгоритмы
1	Расчет межличностного показателя солидарности по результатам наблюдения: $\frac{A_{ij}}{A_i+D_{ij}} x100$	1. Суммирование общего числа положительных реакций (A_i) и числа отрицательных реакций (D_{ij}) к участнику общения. 2. Деление числа положительных реакций (A_{ij}) к участнику общения на полученную сумму ($A_i + D_{ij}$). 3. Умножение полученного частного на 100.
2	Оценка внешних проявлений эмоциональной напряженности	1. Оценка эмоциональных реакций в мимике. 2. Оценка проявления скованности. 3. Оценка проявления тремора. 4. Оценка вазомоторных реакций. 5. Вычисление средней оценки эмоциональной напряженности.

Институт психологии АН СССР, Костромской педагогический институт. М., 1990.

ла положи-
сла отрица-
астнику об-

ых реакций
полученную

астного на

щий в мими-

сти.

й.
ки эмоцио-

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

1. ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ О НАБЛЮДЕНИИ

Наблюдение представляет собой метод сбора первичной психологической информации об изучаемом объекте путем непосредственного восприятия и прямой регистрации событий (единиц наблюдения), значимых с точки зрения целей исследования.

Наблюдение - преднамеренное и целенаправленное восприятие, обусловленное задачей деятельности. Наблюдение как специфический человеческий акт принципиально отличается от различных форм восприятия у животных. Исторически наблюдение развивается как составная часть трудовой операции, включающей в себя установление соответствия продуктов труда его запланированному идеальному образу. С усложнением социальной действительности и трудовых операций наблюдение становится относительно самостоятельной стороной деятельности (научное наблюдение, восприятие информации на приборах, наблюдение как часть процесса художественного творчества и т.д.).

Наблюдение выступает в качестве главного метода исследования на ранних этапах развития какой-либо науки. С развитием науки наблюдение становится все более сложным и опосредствованным.

Основные требования к научному наблюдению: однозначность замысла, объективность, т.е. возможность контроля путем либо повторения наблюдения, либо применения иных, более адекватных методов исследования, прежде всего эксперимента. В то же время наблюдение обычно включено в качестве составной части в процедуру эксперимента. На первый план все больше выступает интерпретация результатов наблюдения, так как в современной науке обобщения редко делаются на уровне наблюдаемых фактов, в качестве которых могут выступать лишь знаки изучаемых явлений (например, кривая на осциллографе, электроэнцефалограмма и т.д.).

Основное назначение наблюдения: получение объективной информации, доступной восприятию наблюдателя и регистрируемой в виде признаков (категорий), определение их повторяемости, типичности.

Область применения наблюдения: все этапы разработки проблемы, при уточнении предмета и объекта исследования, при выдвижении и проверке гипотез, для коррекции выводов исследовательской работы. Более оптимально использование наблюдения для получения описательной информации, реже - для получения оценочной информации. Может применяться в исследовании всех сфер жизнедеятельности. В ходе психологического исследования может сочетаться практически со всеми методами исследования.

Основные нормативные требования к проведению наблюдения: четкое выделение исследовательской позиции, ее самостоятельность, ограничение форм сближения, идентификации с объектом наблюдения; планомерность процесса наблюдения; однозначность толкования регистрируемых признаков всеми наблюдателями; точность и своевременность регистрации признаков.

Ограничения в применении наблюдения обусловлены тем, что наблюдаемы только те события, которые происходят в период проведения исследования. Прошлые события могут быть наблюдаемы, если они зафиксированы средствами видео- и звукозаписи. Локальность наблюдаемых явлений ограничивает исследователя в возможностях широких обобщающих выводов на весь класс исследуемых объектов.

Программа наблюдения включает все основные структурные элементы программы психологического исследования. **Ведущая задача программы**

наблюдения - классификация тех фактов, которые составляют наблюдаемую ситуацию. Без нее зафиксированные факты будут изолированны, неопределенны, лишены смысла. Классификация фактов (признаков наблюдения) должна опираться на общую концепцию исследования.

Объект наблюдения: социальная общность, коллектив, группа, индивид, животные, их состояния.

Предмет наблюдения: признаки и свойства наблюдаемого объекта, проявляющиеся в поведении и внешней (совместной и индивидуальной) деятельности, а также закономерности проявления этих признаков и свойств.

Наблюдаемые ситуации: комплекс условий ситуации, при наличии которых в соответствии с программой объект подлежит наблюдению. Важным качеством наблюдаемой ситуации является то, что она эмпирически представляет проблемную ситуацию исследования.

Условия наблюдения: требования к ситуации, при которой объект подлежит или не подлежит наблюдению.

Единицы наблюдения - это доступные, простые или сложные акты действий объекта наблюдения (этапы происходящих с объектом изменений), например: "собрание" или "выступление на собрании".

Категории наблюдения - это регистрируемые в ходе наблюдения эмпирические признаки наблюдаемого объекта. В стандартизированных наблюдениях они выражаются определенными показателями. Категории наблюдения могут быть описательными и оценочными. Признаки наблюдения отражают особенно значимые стороны объекта. Каждый признак характеризует особенности проблемной ситуации, выражает количественно-качественную характеристику изучаемого объекта. Выделение наблюдаемых ситуаций, единиц, категорий наблюдения составляет содержание процедуры операционализации понятий в этом методе.

Описательные категории наблюдения - фиксация конкретных фактических проявлений свойств объекта. Например, в выступлении это "изложение фактов", "критика действий", "предложение".

Оценочные категории наблюдения - фиксация оценки наблюдателем состояния проявляемых свойств. Например, реакция аудитории в ходе выступления может быть положительной, отрицательной, нейтральной.

Дневник наблюдения - методический документ, предназначенный для фиксации результатов наблюдения как в формализованном, так и в неформализованном виде. В дневнике наблюдатель фиксирует сведения не только об объекте, но и о своих действиях в ходе наблюдения, дает оценку инструментарию и процедурам.

Карточка наблюдения - методический документ, предназначенный для регистрации признаков наблюдения в строго формализованном и, как правило, закодированном виде. Наблюдатель может использовать несколько карточек (по одной на каждую единицу наблюдения).

Протокол наблюдения - методический документ, предназначенный для комбинированной регистрации результатов наблюдения в формализованных и неформализованных процедурах.

Коэффициент согласия наблюдателей - показатель, характеризующий совпадение данных, полученных одновременно различными наблюдателями.

Коэффициент устойчивости наблюдений - показатель, характеризующий совпадение данных, полученных одним и тем же наблюдателем в разное время.

Коэффициент надежности наблюдения - показатель, характеризующий совпадение данных, полученных разными наблюдателями в различное время.

2. ВИДЫ НАБЛЮДЕНИЯ И САМОНАБЛЮДЕНИЕ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ МЕТОД

Особую трудность представляет наблюдение в социальных науках, где его результаты в большей мере зависят от личности наблюдателя, его установок и отношения к наблюдаемому. В зависимости от положения наблюдателя различают **простое (или обычное) наблюдение**, такой его вид, когда события регистрируются со стороны, и **соучаствующее (или включенное) наблюдение**, т. е. такой его вид, когда исследователь включается в определенную социальную ситуацию и анализирует события как бы “изнутри”.

К.К.Платоновым разработан **метод обобщения независимых характеристик**, позволяющий повысить достоверность оценки свойств личности. Сущность метода состоит в сопоставлении и обобщении характеристик, составленных независимо друг от друга различными исследователями, хорошо знающими исследуемого человека. По объективности и надежности результатов наблюдения метод обобщения независимых характеристик можно сравнить с методом экспертной оценки.

Самонаблюдение – вид наблюдения, объектом которого являются психические состояния и действия самого наблюдающего субъекта. Способность к самонаблюдению складывается в ходе психического развития ребенка по аналогии развития внешнего восприятия - от бессловесного и несмыслового к словесному, смысловому и предметному. Это означает, что происходит обобщение внутренних форм психической деятельности, что находит выражение в переходе к новому типу их регуляции (по выражению Л.С.Выготского, к овладению собственным поведением). Методическая проблема, которую ставит самонаблюдение перед психологией, состоит в том, в какой функции и форме его можно использовать в практике психологического исследования, сохраняя за последним объективный научный характер.

Проблема самонаблюдения имела длительную историю в философии, прежде чем она стала предметом обсуждения в экспериментальной психологии. В *концепции “аналитической интроспекции”* В.Вундта и особенно его ученика Э.Титченера собственно самонаблюдение как наблюдение, осуществляемое в условиях психологического эксперимента и удовлетворяющее основным принципам научного метода, было противопоставлено “внутреннему восприятию”, протекающему в естественных условиях. Кроме того, самонаблюдению, проходящему при наивной, обыденной установке наблюдателя, противопоставлялось наблюдение при особой *аналитической установке*, якобы позволяющей непосредственно постигать психологическую реальность. При этом в силу сенсуализма и атомизма этой концепции психологически реальным признавалось только то, что могло быть описано в терминах основных *элементов сознания* - ощущений, представлений, чувств и их атрибутов - интенсивности, длительности во времени и протяженности в пространстве. Все, что не укладывалось в эту жесткую схему, должно было устраняться из интроспективного описания как “ошибка стимула”.

Кризис “аналитической интроспекции” наметился уже после появления работ Вюрцбургской школы. Однако подлинному пересмотру ее положения подверглись в *гештальтпсихологии*, согласно которой целое не складывается из суммы “элементов”. Поэтому представилось необходимым заменить расчленяющую аналитическую установку на **феноменологическую установку**, т. е. естественную, предполагающую свободное и непредвзятое описание переживаний целого во всей полноте и конкретности способов, которыми оно обнаруживает себя наблюдателю.

Метод наблюдения используется также для целенаправленного и систематизированного восприятия поступков и поведения человека с целью

обнаружения, регистрации и анализа тех фактов, которые могут характеризовать направленность, темперамент, характер, способности и другие индивидуальные особенности его личности. Наблюдение осуществляется в естественных или экспериментальных условиях с оформлением результатов в виде характеристики и оценки поведения, индивидуально-психологических и социально-психологических качеств наблюдаемого человека.

Наблюдение как средство изучения человека позволяет в процессе повседневной деятельности получать конкретные данные (факты), опирающиеся на объективные критерии оценки изучаемых качеств личности. Однако надо помнить, что наблюдение становится методом в том случае, если оно не ограничивается только констатацией, описанием фактов, а приводит к их объяснению, классификации, обобщениям.

Психологическое наблюдение как метод психодиагностики может дать объективную информацию, если оно будет целенаправленным, систематизированным, формализованным и аналитическим. А для этого психологу необходимо выполнить ряд условий:

сформулировать цель и задачи наблюдения, спланировать порядок его проведения;

составить программу наблюдения (что нужно выяснить и чего ожидаешь при этом добиться);

определить объект наблюдения и перечень действий, поступков и поведения, которые необходимо воспринимать и регистрировать;

продумать шкалу оценок поведения и проявления качеств личности;

определить характер ситуации, в которой будет происходить наблюдение (естественные или экспериментальные условия);

продумать форму регистрации психологических данных (фактов) в карте наблюдения;

сосредоточить внимание на значимых поступках и качествах личности;

объединить в блоки однотипные поступки, которые могут характеризовать то или иное свойство личности;

повысить объективность наблюдения путем сравнения показаний двух или нескольких наблюдателей, контролирующих действия и поступки одного и того же человека в одних и тех же условиях (метод экспертной оценки);

предвидеть возможные ошибки и искажения результатов наблюдения, обусловленные проявлением предвзятости или личных симпатий наблюдателя, поспешности и необдуманности в принятии решений, а также отвлекающими факторами в виде неблагоприятных условий наблюдения.

С целью регистрации данных о поведении (поступках) и проявлениях качеств личности субъекта на каждого из них заводится карта наблюдения. Карты, скрепленные вместе, образуют журнал наблюдения. В этой карте психолог фиксирует конкретные положительные и отрицательные элементы поведения и проявления качеств личности человека, пользуясь критериями оценки. Результаты наблюдения за субъектом после проведения анализа переносятся с карты наблюдения в дневник изучения и используются в дальнейших исследованиях.

Для повышения эффективности наблюдения рекомендуется преднамеренно создавать ситуации, в которых испытуемые могли бы в максимальной степени и в короткий срок проявить те качества, которые необходимо у них оценить. В этом случае речь идет об использовании в процессе наблюдения экспериментальных ситуаций.

С помощью создания экспериментальных ситуаций наблюдения можно оценить, например, степень выраженности такого качества, как лидерство. Для этого психолог дает группе испытуемых одно общее задание, причем руководителя не назначает. Затем наблюдает, кто берет на себя роль

руководителя, а кто послушно выполняет указания; кто первый принимается за дело, а кто долго обсуждает проблему. В любой группе всегда появляется лидер, который необходим для совместной деятельности.

Обычно результаты наблюдения обобщаются в виде психологической характеристики, которая составляется либо в произвольной форме, либо по определенному плану. В характеристике должны быть отражены качества личности и могут использоваться их балльные оценки.

Психологическому наблюдению как методу изучения личности присущи свои достоинства и недостатки. Положительным является то, что наблюдение не требует каких-либо приборов, уединения с человеком. Однако отрицательным является то, что наблюдатель может сделать ошибку в оценке личностных качеств человека на основании первого впечатления о его достоинствах или недостатках. Это может привести к грубому обобщению либо вызвать логическую ошибку (например, красноречие студента иной раз отождествляется с его интеллектом).

Для обеспечения правильной оценки личностных качеств человека целесообразно соблюдать правила, которые повышают надежность и достоверность наблюдения:

1. Качества личности, подлежащие оценке, должны быть четко и ясно определены. Недопустимо использование двусмысленных и неопределенных критериев (признаков), терминов и формулировок.

2. Ценность материалов наблюдения зависит от их документальности: необходимо точно обозначить, где и когда проводилось наблюдение, отметить, были ли какие-либо условия, которые могли влиять на результат наблюдения.

3. Целесообразно делать быстрые записи фактов, отмечать обстоятельства поступков и личностные качества человека, проявившиеся в тех или иных условиях.

4. Достоверность и надежность наблюдения выше при большей его продолжительности и разнообразии ситуаций, в которых оно проводится, а также при обобщении нескольких независимых характеристик.

5. При анализе результатов наблюдения необходимо учитывать информационную нагруженность тех или иных фактов, их способность характеризовать определенные стороны личности.

6. Все данные наблюдения должны записываться, систематизироваться и обрабатываться с учетом информации, полученной с помощью других методов.

3. ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДА НАБЛЮДЕНИЯ

3.1. Этапы и процедуры метода наблюдения

Можно выделить следующие этапы и процедуры метода наблюдения:

1*. Подготовительный этап.*

1.1. Разработка программы наблюдения. Постановка цели, задач. Обоснование необходимости применения наблюдения.

Определение предмета наблюдения, построение его понятийно-концептуальной схемы. Упорядочение гипотез исследования.

Определение объекта наблюдения, его предварительная характеристика. Выделение наблюдаемых ситуаций.

Классификация признаков наблюдаемой ситуации. Выделение единиц и категорий наблюдения.

1.2. Составление плана и сетевого графика выполнения работ по применению метода.

1.3. Проектирование инструментария (карточек, протоколов, дневников).

Проектирование классификатора контент-анализа дневниковых и протокольных записей. Пилотаж инструментария, его размножение.

1.4. Подготовка программ обработки, анализа данных.

1.5. Подготовка аудиовизуальных технических средств, средств обработки информации.

1.6. Составление инструкций по работе наблюдателей.

1.7. Их подготовка, комплектование групп наблюдателей, их инструктаж, обучение, репетиция.

2. Оперативный этап сбора данных.

2.1. Общее знакомство с объектом и организация условий наблюдения в соответствии с программой.

2.2. Регистрация данных в дневниках, протоколах, карточках по программе наблюдения. Фиксация сопутствующих факторов, характеристик, условий.

2.3. Обработка аудиовизуальных технических записей.

2.4. Контроль за ходом выполнения требований программы, проверка заполнения карточек, протоколов, дневников, инструкций, сетевого графика. Контроль за работой наблюдателей. Выборочные контрольные наблюдения. Самоконтроль наблюдателей (тестовый).

3. Результирующий этап обработки и анализа данных.

3.1. Сбор учетных документов, их проверка.

3.2. Ручная обработка данных.

3.3. Контент-анализ протокольных и дневниковых записей.

3.4. Перевод данных на машинные носители и их машинная обработка.

3.5. Статистическая обработка данных. Исчисление показателей. Оценка качества наблюдения, вычисление коэффициентов согласия, устойчивости, надежности.

3.6. Анализ и построение выводов в соответствии с полученными показателями.

3.7. Сопоставление показателей и выводов, полученных на основе применения метода наблюдения, с выводами и показателями, полученными с помощью других методов сбора информации.

3.8. Анализ и оценка эффективности применения метода наблюдения. Выявление ошибок, новаций, их объяснение, рекомендации по совершенствованию применения этого метода.

3.9. Выработка рекомендаций по теме наблюдения, решению поставленных исследовательских задач. Подготовка отчета.

3.2. Дневник наблюдения

В дневник наблюдения входит следующий примерный перечень фиксируемых признаков:

Наблюдаемые - Кто они? Сколько их? Каков род занятий? В чем основное содержание деятельности? Характер взаимоотношений? Структура группы, коллектива (институциональная, неинституциональная)?

Обстановка - Где, в каких условиях происходят действия наблюдаемых? Чем может отличаться их поведение в ситуации? Чем могут заниматься? Какие действия можно ожидать в этой обстановке? Какие действия будут неожиданными?

Цели действий наблюдаемых - В чем состоят основные функции участников действий? Какие цели декларируются и какие действия наблюдаются? Какие предполагаемые цели участников совпадают с задачами группы, с целями, декларируемыми другими участниками, а какие не совпадают?

Поведение - Что и как конкретно делают? Каково содержание выполняемых действий? Каковы наблюдаемые стимулы, вызывающие и активизирующие

участие в действии, ту или иную форму поведения? Как внешне выражается эмоциональное отношение к действию? Каковы напряженность, постоянство, продолжительность отдельных форм поведения? Каков эффект отдельных форм поведения? Что следует за ним и как он воспринимается эмоционально самим наблюдаемым и другими участниками действия? Как меняется действие после достижения определенного результата?

Частота и продолжительность наблюдаемых ситуаций - Когда возникла ситуация и как долго она длилась? Уникальна или повторяема? Часто возникает? В каких показателях может быть зафиксирована? Что вызывает и что сдерживает ее возникновение? Насколько типична?

Время заполнения методических документов наблюдения, регистрация данных (до, после наблюдения, когда именно).

Выполнение требований программы, инструкции - отклонение условий наблюдаемой ситуации от заданных в программе, какие требования не удалось выполнить.

Оценка инструментария - случаи трудностей фиксации признаков, их отнесения к выделенным категориям наблюдения.

Оценка включенности в наблюдаемую ситуацию - насколько замечен участниками факт наблюдения и какова на него реакция? Какова степень общения с наблюдаемой группой? Какого рода контакты с группой возникали в ходе наблюдения?

Оценка эффективности - необходимость повторного наблюдения или проверки данных другими методами. Использование приемов, повышающих эффективность наблюдения. Рекомендации по дальнейшему применению метода наблюдения в изучении данной исследовательской темы.

3.3.Этапы проектирования карточки наблюдения

Проектирование карточки состоит из девяти этапов.

1. Формулирование заданий к проектированию карточки наблюдения (КН) в соответствии с программой наблюдения.

2. Определение количества видов карточек наблюдения в соответствии с выделенными единицами наблюдения. Определение общего количества карточек наблюдения.

3. Построение общей блок-схемы всех карточек наблюдения и каждой КН отдельно.

4. Проектирование блока карточки наблюдения (данные об объекте и наблюдателе) на основе официальных документов.

5. Проектирование блока "категории наблюдения".

5.1. Построение общей схемы категорий наблюдения в соответствии с классификационной схемой программы наблюдения.

5.2. Построение общей схемы категорий наблюдения в их временной последовательности проявления в наблюдаемой ситуации.

5.3. Определение способа обнаружения, восприятия признаков категорий наблюдения (зрительных, слуховых и т.п.), способов их фиксации.

5.4. Пробный анализ признаков категорий наблюдения в ходе их восприятия.

5.5. Построение шкал интенсивности проявления признаков категорий наблюдения.

5.6. Определение необходимости и возможности применения технических средств для восприятия и регистрации категорий наблюдения и их признаков.

5.7. Семантическое уточнение терминов, обозначающих категории наблюдения. Обеспечение доступности и однозначности понимания терминов категорий наблюдателями.

5.8. Апробация возможности регистрации каждой категории. Уточнение категорий по результатам апробации.

5.9. Компоновка категорий в последовательности их регистрации.

6. Компоновка карточки наблюдения в целом, ее кодировка, графическое оформление, размножение для апробации.

7. Апробация, пилотаж проекта карточки наблюдения. Определение форм последующей обработки карточек наблюдения.

8. Утверждение проекта карточки наблюдения и ее размножение.

9. Формулирование правил, требований по применению карточки наблюдения, составление инструкции проведения наблюдения.

3.4 Инструкция наблюдателю

(примерный макет)

Инструкция наблюдателю состоит примерно из следующих элементов:

1. Исследователь - кто проводит исследование (наименование учреждения).
2. Объект наблюдения, его общая характеристика.
3. Цели и задачи наблюдения.
4. Принципы и требования, предъявляемые к методу наблюдения.
5. Инструментарий и технические средства, их краткая характеристика.
6. Порядок и правила выбора наблюдаемых ситуаций, регистрации данных, заполнения карточек, протоколов, дневника.
7. Техника безопасности в случае проведения наблюдения в опасных условиях.
8. Сроки выполнения работ, сдачи документов.
9. Связь с организатором наблюдения.

3.5. Этапы подготовки наблюдателей

Ознакомление с содержанием программы наблюдения, с инструкцией, инструментарием, техническими средствами.

Разбор, комментирование единиц, категорий наблюдения, их критериев в соответствии с программой наблюдения, объяснение условных, кодовых обозначений.

Подробное наблюдение, репетиция наблюдения в условиях лаборатории или в полевых условиях, коррекция действий наблюдателей.

Задание - выдача инструкций, инструментария, задания на проведение наблюдения.

Контроль выборочный за работой наблюдателей.

Характеристика выполнения задания, оценка надежности данных наблюдателя.

Качество знаний и умений самого наблюдателя. Наблюдателю важно обладать многими необходимыми знаниями, навыками и способнстями.

Общая теоретическая подготовка наблюдателя - знание психологии и методологии наблюдения, основ социальной психологии и социологии.

Специальные знания об объекте наблюдения - осведомленность о целях, содержании, характере деятельности наблюдаемого объекта. Знание его особенностей, основных проблем. Это достигается путем изучения документов, беседами со специалистами отрасли, в ходе специальных инструктажей.

Сосредоточенность внимания на выделенных параметрах объекта, оперативная память.

Аналитичность мышления - способность выделять в процессе восприятия

объекта отдельные признаки.

Умение распределять внимание - способность одновременно реагировать на несколько сигналов и на возникающие изменения ситуации. Возможно реагирование на одновременное действие девяти параметров. Оптимальное реагирование на пять-семь параметров наблюдаемой ситуации.

Помехоустойчивость - способность сохранять самообладание в условиях резкого изменения ситуации, не вмешиваться в ход ее действий. Физическая выносливость и эмоциональная устойчивость. Ролевая ориентация на темперамент, приближенный к типу флегматика. Терпеливость и настойчивость в сохранении позиции наблюдателя.

Пунктуальность - точное следование поставленным задачам, своевременная регистрация данных, аккуратность в заполнении методических документов.

Самоконтроль - критичность оценок своих действий, способность к коррекции, перестройке действий.

Стереотипность поведения - способность быть незаметным в среде наблюдения.

Общительность (для включенного наблюдения) - умение войти в контакт с посторонними лицами, поддерживать общение, но при этом не вызывать интереса к себе со стороны наблюдаемых.

Тактичность и моральная ответственность проявляется в том, что наблюдатель не должен наносить вред тем, кого наблюдает. В соответствии с профессиональной этикой он должен пользоваться получаемыми сведениями лишь в научных целях и не разглашать их.

Техническая грамотность обязательна при использовании технических средств наблюдения.

3.6. Типичные ошибки в применении метода наблюдения

Эти ошибки чаще встречаются, если наблюдатель не учитывал некоторые факторы.

1. Наблюдение начиналось без специально подготовленной программы, велось случайно.
2. Выделенные признаки наблюдения не были связаны с проблемной ситуацией и гипотезой исследования.
3. В состав регистрируемых признаков наблюдения в карточку наблюдения не вошли часто повторяющиеся и довольно значимые свойства наблюдаемой ситуации.
4. Не были введены ограничения на условия наблюдения, и наблюдатели столкнулись в ходе наблюдения с принципиально различными ситуациями.
5. Были введены только оценочные или только описательные категории наблюдения.
6. В терминологическом обозначении категорий наблюдения встречалась двусмысленность, в одну и ту же категорию наблюдения попадали различные классы признаков.
7. Не были подготовлены и не были апробированы методические документы, и в ходе сбора данных возникли трудности регистрации признаков.
8. В качестве наблюдателей были выбраны лица, не прошедшие специальной подготовки. Не проведен инструктаж наблюдателей, не отрепетирована с ними процедура наблюдения.
9. Кодировка признаков карточки наблюдения не соответствовала программе обработки данных.
10. Аудиовизуальные средства наблюдения не были налажены на процедуру наблюдения.

4. НАБЛЮДЕНИЕ ЗА ПОВЕДЕНИЕМ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ

4.1. Понятие социальной перцепции

Восприятие человека человеком обозначают как **социальную перцепцию**. Этот термин впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки так называемого "нового взгляда" (New Look) на восприятие. Вначале под социальной перцепцией понималась социальная детерминация перцептивных процессов. Позже исследователи, в частности в социальной психологии, придали понятию несколько иной смысл: социальной перцепцией стали называть процесс восприятия так называемых "социальных объектов", под которыми подразумевались другие люди, социальные группы, большие социальные общности. Именно в этом употреблении термин закрепился в социально-психологической литературе. Поэтому восприятие человека человеком относится, конечно, к области социальной перцепции, но не исчерпывает ее. Если бы представить себе процессы социальной перцепции в полном объеме, то получилась бы весьма сложная и разветвленная схема. Она включает в себя различные варианты не только объекта, но и субъекта восприятия. Когда субъектом восприятия выступает индивид, то он может воспринимать другого индивида, принадлежащего к "своей" группе; другого индивида, принадлежащего к "чужой" группе; свою собственную группу, "чужую" группу.

Восприятие социальных объектов, как это удалось выяснить в многочисленных экспериментальных исследованиях, обладает такими многочисленными специфическими чертами, что само употребление слова "восприятие" кажется здесь не совсем точным. Во всяком случае ряд феноменов, имеющих место при формировании представления о другом человеке, не укладывается в традиционное описание перцептивного процесса, как он дается в общей психологии. Поэтому в социально-психологической литературе до сих пор продолжается поиск наиболее точного понятия для характеристики описываемого процесса. Основная цель этого поиска состоит в том, чтобы включить в процесс восприятия другого человека в более полном объеме некоторые другие когнитивные процессы, например процесс осознания другого человека и т.д. Многие исследователи предпочитают в этом случае обратиться к французскому выражению "connaissanse d,autrui", что означает не столько "восприятие другого", сколько "познание другого". В отечественной литературе, например в исследованиях А.А.Бодалева (1983), также весьма часто в качестве синонима "восприятие другого человека" употребляется выражение "познание другого человека".

Это более широкое понимание термина обусловлено исследованием специфических черт восприятия социальных объектов, к которым относится восприятие не только физических характеристик объекта, но и "поведенческих", т.е. формирование представления о его намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках и т.д. Кроме того, в содержание этого же понятия включается формирование представления о тех отношениях, которые связывают субъект и объект восприятия. Именно это позволило в свое время Брунеру сформулировать мысль о том, что при восприятии социальных объектов особенно велико значение ряда дополнительных факторов, которые не играют столь существенной роли при перцептивных процессах вообще. Например, такая характерная черта, как селективность восприятия, здесь проявляется весьма своеобразно, поскольку в процесс селекции включается

значимость целей познающего субъекта, его прошлый опыт и т.д. Тот факт, что новые впечатления об объекте восприятия категоризуются на основе сходства с прежними впечатлениями, дает основание для возникновения стереотипизации. Хотя все эти явления были экспериментально зарегистрированы и при восприятии физических объектов (например, в опытах по бинокулярному соревнованию), значимость их в области восприятия людьми друг друга в огромной степени возрастает.

Другой подход к проблемам восприятия, который также был использован в социально-психологических исследованиях по межличностной перцепции, связан со школой так называемой "транзактной психологии" (Кентрил, Ительсон, Килпатрик). В исследованиях этой школы прослеживалась мысль о том, что всякая перцепция есть обмен или взаимодействие (транзакция) между воспринимающим и воспринимаемым. Фиксируя активное участие субъекта восприятия в транзакции, авторы этой идеи подчеркивали роль ожиданий, желаний, намерений, прошлого опыта субъекта как специфических детерминант перцептуальной ситуации.

Сказанное выше позволяет говорить о том, что в психологии термин "социальная перцепция" или, в более узком смысле слова, "межличностная перцепция", "восприятие другого человека", употребляется в несколько вольном, даже метафорическом смысле, хотя последние исследования и в общей психологии характеризуются известным сближением восприятия и других познавательных процессов. В самом общем плане можно сказать, что восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков.

4.2. Механизмы понимания другого человека в процессе наблюдения

Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он воспринимается и другим человеком - партнером по общению - также как личность. На основе внешней стороны поведения мы, по словам С.Л.Рубинштейна (1973), как бы "читаем" другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые при этом возникают, играют важную регулятивную роль в процессе наблюдения. Во-первых, потому, что, познавая другого, формируется и сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности "прочтения" другого человека зависит эффективность наблюдения.

Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания. Связь эта двоякая: с одной стороны, богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке, с другой стороны, чем более полно раскрывается другой человек (в большем количестве и более глубоких характеристиках), тем более полным становится и представление о самом себе. Этот вопрос в свое время был поставлен К.Марксом, когда он писал, что человек сначала смотрится, как в зеркало, в другого человека. Лишь отнесясь к человеку Павлу как к себе подобному, человек Петр начинает относиться к самому себе как к человеку. Хотя у Маркса данный вопрос анализируется на философском уровне, его постановка и решение имеют большое методологическое значение и для социально-психологического анализа: посмотреть, как в зеркало, в другого человека можно не только в плане широкого абстрактного подхода к формированию представления о самом себе, но и в каждой конкретной ситуации общения. По существу ту же мысль на уровне психологического анализа находим у Л.С.Выготского (1960), который считал, что личность становится для себя тем,

что она есть в себе, через то, что она представляет собой для других. Сходную по форме идею высказывал и Дж. Мид (1934), введя в свой анализ взаимодействия образ “генерализованного другого”. Однако если у Мида этот образ генерализовал лишь ситуацию непосредственного взаимодействия, то у Маркса рассуждение носит принципиально иной характер. Эта мысль очень точно изложена у Б.Ф.Поршнева (1969). Он писал, что Петр познает свою натуру через Павла только благодаря тому, что за спиной Павла стоит общество, огромное множество людей, связанных в целое сложной системой отношений. В ходе познания другого человека одновременно осуществляются несколько процессов: и эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и основанная на этом стратегия изменения его поведения, и построение стратегии своего собственного поведения.

Однако в эти процессы включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, изучение поведения человека осуществляется через уподобление себя другому. Все это приводит к тому, что на уровне каждого отдельного психологического исследования познание другого включает две стороны: идентификацию и рефлексию. Каждое из этих понятий требует специального обсуждения.

Термин **идентификация**, буквально обозначающий уподобление себя другому, одна из сторон познания другого, несет на себе определенную методологическую нагрузку; поскольку процесс идентификации наиболее полно разработан в психоанализе, постольку термин обычно интерпретируется в духе теоретических построений психоанализа. Понятие идентификации выражает установленный в ряде экспериментальных исследований тот простой эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место. В этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека. Существует много экспериментальных исследований процесса идентификации и выяснения его роли в процессе общения. В частности, установлена тесная связь между идентификацией и другим близким по содержанию явлением - *эмпатии.*

Описательно **эмпатия** также определяется как особый способ понимания другого человека, эмоциональная природа его познания. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия должна быть противопоставлена пониманию в строгом смысле этого слова; слово “понимание” используется в данном случае лишь метафорически: эмпатия есть эффективное “понимание”. Эмоциональное значение этого термина проявляется как раз в том, что ситуация другого человека, например партнера по общению, не столько “продумывается”, сколько “прочувствуется”. В свое время еще Э.Титченер обратил на это внимание. Механизм эмпатии в определенных чертах сходен с механизмом идентификации: и там и здесь присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на вещи с его точки зрения. Однако взглянуть на вещи с чьей-то точки зрения не обязательно означает отождествить себя с именно этим человеком. Если человек отождествляет себя с другим человеком, это значит, что он строит свое поведение так, как строит его этот “другой”. Если же конкретный человек проявляет к другому человеку эмпатию, то он просто принимает во внимание линию поведения другого человека (относится к ней сочувственно), но свою собственную может строить совсем по-иному. И в том, и в другом случае налицо будет “принятие в расчет” поведения другого человека, но результат совместных действий будет

различным: одно дело - понять партнера по общению, встав на его позицию, действуя с нее, другое дело - понять его, приняв в расчет его точку зрения, даже сочувствуя ей, но действуя по своему плану. И тот, и другой аспекты важны, и тот, и другой аспекты имеют определенную экспериментальную традицию своего исследования в психологии.

С точки зрения характеристики процесса наблюдения оба случая требуют решения еще одного вопроса: как будет тот, “другой”, т.е. наблюдаемый человек, воспринимать психолога. Иными словами, процесс понимания “осложняется” явлением *рефлексии*. Здесь слово рефлексия употребляется не в том значении, в котором оно обычно употребляется в философии, как познание субъектом самого себя, но в несколько условном смысле. Под **рефлексией** понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по взаимодействию. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир первого исследователя.

Традиция исследования рефлексий в социальной психологии достаточно стара. Еще в конце прошлого века Дж. Холмс, описывая ситуацию диадического общения неких Джона и Генри, утверждал, что в действительности в этой ситуации даны как минимум шесть человек: Джон, каков он есть на самом деле (у Холмса буквально “каким его сотворил Господь Бог”); Джон, каким он сам себя видит; Джон, каким его видит Генри. Соответственно три “позиции” со стороны Генри. Впоследствии Т.Ньюком и Ч.Кули усложнили ситуацию до восьми персон, добавив еще: Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри, и соответственно то же для Генри.

4.3. Содержание и эффекты восприятия личности другого человека в процессе наблюдения

В социальной психологии как зарубежной, так и отечественной имеется большое количество экспериментальных исследований в области межличностной перцепции. Все их можно разделить на два больших класса: 1) изучение *содержания* межличностной перцепции (характеристики субъекта и объекта восприятия, их свойств и пр.); 2) изучение самого *процесса* межличностной перцепции (анализ ее механизмов, сопровождающих ее эффектов).

Содержание межличностного восприятия зависит от характеристик как субъекта, так и объекта восприятия потому, что всякое такое восприятие в то же время есть и определенное взаимодействие двух участников этого процесса, причем взаимодействие, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение каких-то характеристик друг друга благодаря самому факту своего присутствия. Например, взаимодействие можно констатировать по тому, как каждый из участников, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности причин его. Интерпретация поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения, и тогда это задача научной психологии. Но в реальном наблюдении психолог не всегда знает действительные причины поведения другого человека или знает их недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, он может начать приписывать другому как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения или какие-то более общие характеристики. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения восприни-

маемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом случае может действовать и механизм идентификации). Но так или иначе возникает целая система способов такого приписывания (атрибуции).

Особая отрасль социальной психологии, получившая название исследования **каузальной атрибуции**, анализирует именно эти процессы, интерпретацию человеком других людей, мотивов и причин их поведения по-своему. Теории каузальной атрибуции, как они представлены в западной социальной психологии (Г.Келли, Э.Джонс, Д.Кеноуз, Р.Нисбет, Л. Стрикленд)(1973), исходят преимущественно из бихевиористских или когнитивистских схем, что приводит к ряду методологических ограничений. Однако экспериментальное изучение процесса представляет определенный интерес. Так, в экспериментах Г.Коллинса (1956) было показано, что область приписываемых характеристик определяется особенностями субъекта восприятия: одни люди склонны в большей мере в процессе межличностного восприятия фиксировать физические черты, и тогда "сфера" приписывания значительно сокращается, другие - воспринимают преимущественно психологические характеристики людей, и в этом случае открывается особый "простор" для приписывания. Выявлена также зависимость приписываемых характеристик от предшествующей оценки объектов восприятия. В эксперименте Циллиха (1928) регистрировались оценки двух групп детей, даваемые им субъектом восприятия. Одна группа была составлена из "любимых", а другая - из "нелюбимых" детей. Хотя "любимые" (в данном случае более привлекательные) дети делали (намеренно) ошибки в исполнении задания, а "нелюбимые" выполняли его корректно, воспринимающий приписывал положительные оценки "любимым", а отрицательные - "нелюбимым".

Одним из первых психологов, предложивших идею приписывания, был Ф.Хайдер, который сознательно ввел в социальную психологию правомерность ссылок на "наивную" психологию "человека с улицы", т.е. на соображения здравого смысла. Согласно Хайдеру, людям вообще свойственно рассуждать таким образом: "плохой человек обладает плохими чертами", "хороший человек обладает хорошими чертами" и т.д. Поэтому и приписывание причин поведения и характеристик осуществляется по этой же модели: "плохим" людям всегда приписываются "плохие" поступки, а "хорошим" - "хорошие". Научная психология может, конечно, констатировать этот факт как факт, присущий обыденному восприятию человека человеком, но задача заключается в том, чтобы исследовать основания, границы проявления такого субъективного подхода.

В теориях каузальной атрибуции большое место уделяется *идее контрастных представлений*: когда "плохому" человеку приписываются отрицательные черты, а сам воспринимающий оценивает себя по контрасту как носителя самых положительных черт. На более операциональном уровне эта идея представлена в известных экспериментах Г. Келли (1984), когда выяснялось различие в содержании приписывания причин успеха и неуспеха для позиции участника событий и наблюдателя. Оказалось, в частности, что неуспех во взаимодействии по-разному оценивается участником и наблюдателем: участник действия "винит" в неуспехе преимущественно объективные обстоятельства ("среду"), в то время как человек в позиции наблюдателя "винит" за неуспех самого исполнителя. Более подробно явления каузальной атрибуции будут рассмотрены в следующем разделе.

Экспериментальные исследования каузальной атрибуции, несмотря на спорность теоретических трактовок, поставили чрезвычайно важный вопрос

более общего плана - вопрос о роли *установки* в процессе восприятия человека человеком. Особенно значительна эта роль при *формировании первого впечатления* о незнакомом человеке. Хорошо известны эксперименты А.А.Бодалева, в которых выявлялась роль установки в этом случае. В одном из экспериментов двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а во второй группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. После этого каждой группе было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека. В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок - о решимости “идти до конца” в преступлении и т.д. Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза говорили о глубине мысли, а выдающийся подбородок - о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т.д.

Все названные исследования пытаются найти ответ на вопрос о роли характеристик наблюдателя в процессе межличностного восприятия: какие именно характеристики здесь значимы, при каких обстоятельствах они проявляются и т.д. Другой ряд экспериментальных исследований посвящен характеристикам объекта восприятия. Как выясняется, от него также в значительной мере зависит успех или неуспех межличностной перцепции. Индивидуальные психологические особенности у людей разные, в том числе и в плане большего или меньшего “раскрытия” себя для восприятия другими людьми. На уровне здравого смысла эти различия фиксируются достаточно четко (“он - скрытный”, “он - себе на уме” и т.д.). Однако эти соображения здравого смысла мало чем могут помочь при установлении причин этого явления, а значит, и при построении прогноза успешности межличностного восприятия.

Чтобы обеспечить такое прогнозирование ситуации межличностного восприятия, необходимо принять в расчет и ту вторую область исследований, которая связана с выявлением различных “эффектов”, возникающих при восприятии людьми друг друга. Более всего исследованы три таких “эффекта”: *эффект ореола (“галоэффект”), эффект новизны и первичности*, а также *эффект*, или явление *стереотипизации*. **Эффект ореола** – восприятие другого человека сквозь призму ранее сформировавшегося образа этого человека. Сущность “эффекта ореола” в известном смысле объясняется через формирование специфической установки на воспринимаемого, а также через направленное приписывание ему на основе этой установки определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке, “категоризуется” определенным образом, а именно накладывается на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль “ореола”, мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия.

Суть эффекта ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях было установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Это позволяет затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

Тесно связаны с этим эффектом эффекты “первичности” и “новизны”.

Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для того, чтобы иметь о нем представление. В эксперименте А.Лачинса (1957), например, четырем различным группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано в первой группе, что он экстраверт; во второй группе, что он интроверт; в третьей группе - сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в четвертой группе - то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В третьей и четвертой группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала. Такой эффект получил название "эффекта первичности" и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует "эффект новизны", который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

В более широком плане все эти эффекты можно рассмотреть как проявления особого процесса, сопровождающего восприятие человека человеком, а именно - явления стереотипизации. Вообще говоря, **стереотип** - это некоторый устойчивый образ какого-либо явления (или человека), которым пользуются как известным "сокращением" при взаимодействии с этим явлением. Стереотипы в общении, возникающие, в частности, при познании людьми друг друга, имеют и специфическое происхождение, и специфический смысл. Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации. Очень часто стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например принадлежности его к какой-то профессии. Тогда ярко выраженные профессиональные черты у встреченных в прошлом представителей этой профессии рассматриваются как черты, присущие всякому представителю этой профессии ("все учительницы назидательны", "все бухгалтеры - педанты" и т.д.). Здесь проявляется тенденция "извлекать смысл" из предшествующего опыта, строить заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не смущаясь его ограниченностью.

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. С одной стороны, - к определенному упрощению процесса познания другого человека; в этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не происходит "сдвига" в сторону его эмоционального приятия или неприятия. Остается только упрощенный подход, который, хотя и не способствует точности построения образа другого, заставляет заменять его часто штампом, но тем не менее в каком-то смысле необходим, ибо помогает сокращать процесс познания. Во втором случае стереотипизация приводит к возникновению предубеждения. Если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт этот был негативным, всякое новое восприятие представителя, например, той же самой группы окрашивается неприязнью. Возникновение таких предубеждений зафиксировано в многочисленных экспериментальных исследованиях.

4.4. Точность межличностной перцепции

При восприятии физических объектов мы можем проверить точность восприятия, сопоставив его результаты с объективной фиксацией, измерением некоторых качеств и свойств объектов. В случае познания другого человека впечатление, полученное о нем воспринимающим субъектом, не с чем

сопоставить, так как отсутствуют методики прямой регистрации многочисленных качеств личности другого человека. Конечно, определенную помощь могут в данном случае оказать различные личностные тесты, но, во-первых, не существует тестов для выявления и измерения всех характеристик человека (следовательно, сопоставление если и возможно, то только для тех характеристик, для которых существуют тесты); во-вторых, тест нельзя рассматривать как единственный инструмент исследования личности, поскольку всякому личностному тесту присущи те или иные ограничения.

Ограниченность тестов, связанная как с ограниченным репертуаром замеряемых характеристик, так и с их общими познавательными возможностями, порождена тем, что в них фиксируется и измеряется то, что задано экспериментатором, а не то, что есть на самом деле. Поэтому всякое сопоставление, которое можно сделать подобным образом, есть всегда сопоставление с данными некоторого третьего лица, которые в свою очередь есть результат чьего-то познания другого человека. Аналогичная проблема возникает и в том случае, когда используется метод экспертных оценок. В качестве экспертов выбираются люди, хорошо знающие того человека, который выступает объектом восприятия. Их суждения о нем ("экспертные оценки") сопоставляются с данными субъекта восприятия, т.е. психолога, осуществляющего наблюдение. По сравнению с тестами экспертные оценки обладают важным преимуществом: здесь мы имеем дело с критерием, практически не лимитирующим выбор параметров межличностного восприятия, как это имеет место в случае применения тестов. Эти экспертные оценки играют здесь роль того внешнего критерия, который представляет собой "объективные данные". Но и в этом случае мы по существу имеем вновь два ряда субъективных суждений: субъекта восприятия и эксперта (который тоже выступает субъектом восприятия, и, значит, его суждения отнюдь не исключают элемента оценки).

Тем не менее и тесты, и экспертные оценки в определенных случаях применяются в качестве внешнего критерия, хотя их применение не снимает основной трудности, которая состоит в ограниченной возможности нахождения средств для проверки полученных данных путем прямого сопоставления с данными объективных методик. Все это заставляет искать иные подходы к самому пониманию проблемы и к путям ее решения.

Один из таких путей - осмысление всей совокупности "помех", стоящих на пути межличностной перцепции. К таким "помехам" могут быть отнесены все рассмотренные нами механизмы, эффекты, возникающие в этом процессе. Конечно, знание того факта, что впечатления о человеке категоризуются в основном на основе прошлого опыта или что при формировании их действует эффект первичности, косвенным образом помогает в установлении неточности межличностного восприятия. Однако знание этих механизмов может лишь указать на факт такой неточности, но не помогает в определении меры ее. То же относится и к другому ряду средств, а именно к более пристальному изучению перцептивных способностей субъекта восприятия. В этом случае можно установить (и сделать это достаточно точно), каково соотношение характеристик воспринимающего и объекта восприятия. В экспериментах по межличностной перцепции устанавливаются четыре группы факторов: переменные, при помощи которых субъект восприятия описывает а) самого себя, б) ранее знакомые личности, в) отношения между собой и объектом восприятия, г) ситуационный контекст, в котором осуществляется процесс межличностной перцепции. Соотнеся между собой эти четыре группы факторов, можно по крайней мере определить, в какую сторону свойственно сместиться восприятию в каждом конкретном случае.

Довольно давно в психологии родилась заманчивая идея отыскать средства

развития перцептивных способностей различных людей. Целый ряд экспериментов был поставлен для того, чтобы выявить, обладает ли определенной стабильностью способность отдельных индивидов "читать" характеристики других людей. Эти эксперименты не дали однозначного ответа на вопрос: примерно в 50% случаев такая стабильность была зафиксирована, а в других 50% случаев - нет. Такие же противоречивые результаты были получены и относительно того, можно ли обучить искусству более точного восприятия другого человека. Несмотря на то, что вопрос этот остается дискуссионным, ряд усилий тем не менее предпринимается. Они связаны с использованием для этих целей социально-психологического тренинга. Наряду с тем, что тренинг применяется для обучения искусству общения в целом, его специальные приемы ориентированы на повышение перцептивной "сензитивности", т.е. точности восприятия.

Программы тренинга, примененные в этом случае, весьма разнообразны. Самой простой и неожиданной из них является фиксирование внимания лиц, для которых точность восприятия других людей особенно значима (учителя, врачи, руководители разных рангов), на таком простом факте, как чрезвычайная распространенность различных "ходячих" представлений относительно связи физических характеристик человека и его психологических особенностей. Эти своеобразные "стереотипы" основываются не только на "жизненном опыте", но часто на обрывках знаний, сведений о различных психологических концепциях, имевших распространение в прошлом (идей Кречмера о связи конституции с чертами характера, идей физиогномики о соответствии черт лица некоторым психологическим характеристикам и т. д.). Само привлечение внимания к этим обстоятельствам имеет очень большое значение, поскольку обычно мало кто отдает себе отчет в том, насколько эти факторы осложняют процесс межличностного восприятия. А.А.Бодалев получил в этом отношении весьма интересные данные: из 72 опрошенных им людей относительно того, как они воспринимают внешние черты других людей, 9 ответили, что квадратный подбородок - признак сильной воли, большой лоб - ума, 3 отождествляют жесткие волосы с непокорным характером, 14 - полноту с добродушием, для двоих - толстые губы оказались символом сексуальности, для пятерых малый рост - свидетельство властности, а еще для пятерых красота - признак глупости. Никакой тренинг в полной мере не сможет снять эти житейские обобщения, однако он может хотя бы озадачить человека в вопросе о "безусловности" его суждений по поводу других людей.

Другой прием, применяемый в частности в видеотренинге, состоит в том, чтобы научить видеть себя со стороны, сопоставив представления о себе с тем, как тебя воспринимают другие. Особое значение при этом имеет набор понятий, категорий, при помощи которых даются самим субъектом и другими людьми его описания. Это сближение собственных и чужих представлений о себе также в определенной степени служит повышению точности восприятия.

4.5. Межличностная аттракция

Особый круг проблем межличностной перцепции в процессе наблюдения возникает в связи с включением в этот процесс специфических эмоциональных регуляторов. Человек не просто воспринимает другого, но формирует по отношению к нему определенное отношение. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств - от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Исследования, связанные с выяснением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, называются исследованиями аттракции. Таким

образом, **аттракция** – область исследования, связанная с выяснением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку. Буквально аттракция - привлечение, но специфический оттенок в значении этого слова в русском языке не передает всего содержания понятия “аттракция”. Аттракция - это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения.

Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки (аттитюда) на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент, когда этот “другой” оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам. Эмпирические (в том числе и экспериментальные) исследования главным образом и посвящены выяснению тех факторов, которые приводят к появлению положительных эмоциональных отношений между людьми. Изучается, в частности, вопрос о роли сходства характеристик субъекта и объекта восприятия в процессе формирования аттракции, о роли “экологических” характеристик, процесса общения (близость партнеров по общению, частота встреч и т.п.). Если весь процесс межличностной перцепции не может быть рассмотрен вне возникающего при этом определенного *отношения*, то процесс аттракции есть как раз возникновение положительного эмоционального отношения при восприятии другого человека.

Рассмотренные выше механизмы социальной перцепции целесообразно учитывать психологу, осуществляющему наблюдение за социальными объектами.

5. НАБЛЮДЕНИЕ ЗА НЕВЕРБАЛЬНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ

Невербальное поведение включает такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы. Словами можно передать только фактические знания, но одних только слов бывает недостаточно, чтобы отразить чувства. Тем не менее чувства, неподдающиеся словесному выражению, проявляются в невербальном поведении. Понимание этого поведения показывает, насколько мы умеем наблюдать.

Невербальное поведение ценно тем, что оно проявляется, как правило, бессознательно и самопроизвольно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова, возможна “утечка” скрываемых чувств через мимику, жесты, интонацию и тембр голоса. Любой из этих невербальных элементов поведения может помочь нам убедиться в правильности сказанного словами или же, напротив, поставить сказанное под сомнение.

“Слова” невербального языка у разных народов имеют разное значение. Например, покачивание головой из стороны в сторону для русского человека означает “нет”, в то время как для болгарина это значит “да”. Обычно люди добиваются точного понимания невербального языка, когда связывают его с конкретной ситуацией, а также с социальным положением и культурным уровнем конкретного человека. Однако одни люди понимают невербальный язык лучше, другие - хуже. Например, женщины более точны как в передаче своих чувств, так и в восприятии чувств других, выражаемых невербальным языком. Способности мужчин, работающих с людьми, - психологов, педагогов, юристов, актеров - оцениваются также высоко. Понимание невербального языка в основном приобретается при обучении.

Невербальная передача информации появляется в жизни человека раньше, чем вербальная коммуникация. Уже в первые дни своей жизни ребенок учится воспринимать эмоциональное состояние своей матери и порой реагирует на такие нюансы в ее настроении, которые недоступны восприятию взрослых.

Он овладевает этим мастерством, еще не умея говорить, мыслить и понимать речь. Для ребенка эмоциональное состояние его родителей имеет чрезвычайно важное значение. Он многое постигает, прислушиваясь к голосам родителей, присматриваясь к выражению их лица, движениям и жестам. Он вырабатывает в себе постоянную готовность искать значимые сигналы в своем окружении. Эта готовность может проявляться даже тогда, когда основное содержание коммуникации имеет интеллектуальный характер.

Мимика. Художникам и фотографам давно известно, что лицо человека асимметрично, в результате чего левая и правая стороны лица могут отражать эмоции по-разному. Объясняется это тем, что разные стороны лица находятся под контролем различных полушарий мозга. Левое полушарие контролирует речь и интеллектуальную деятельность, правое управляет эмоциями, воображением и сенсорной деятельностью. Связи управления перекрещиваются так, что работа доминирующего левого полушария отражается на правой стороне лица и придает ей выражение, поддающееся большему контролю. Поскольку работа правого полушария мозга отражается на левой стороне лица, то на этой стороне труднее скрыть чувства.

Положительные эмоции отражаются более или менее равномерно на обеих сторонах лица, отрицательные эмоции более отчетливо выражены на левой стороне. Оба полушария мозга функционируют совместно, поэтому различия мимики касаются только нюансов. Особенно экспрессивны губы человека. Всем известно, что плотно сжатые губы отражают глубокую задумчивость, изогнутые губы - иронию или сомнение, приоткрытые - удивление и т.п.

Лицо экспрессивно отражает чувства, поэтому говорящий обычно пытается контролировать или маскировать выражение своего лица. В этом отношении улыбка может отражать разные мотивы. Следует быть осторожным в ее истолковании. Если кто-то допустил непредвиденную ошибку, он может виновато улыбаться, как бы прося за это извинения. Чрезмерная улыбчивость может явиться выражением заискивания перед собеседником или выражать потребность в одобрении своих поступков и слов. Как правило, улыбка означает дружелюбное расположение партнера по общению, стремление войти в контакт. В то же самое время она как элемент мимики зависит от региональных и культурных различий: представители одних наций склонны улыбаться чаще, чем представители других. Улыбчивость человека также определяется сложившимся профессиональным стереотипом. Обслуживающий персонал большинства стран мира обучен вежливо улыбаться клиенту, но эта улыбка не означает истинных чувств к нему.

В педагогическом общении улыбка является непременным атрибутом диалога. Чем моложе возраст собеседника, тем более нуждается он в поощрении своих действий молчаливой улыбкой старших. Не только в процессе обучения, но и в условиях неофициального общения потребность детей младшего школьного и подросткового возраста в стимулировании улыбкой велика. Поэтому скупость педагога на этот мимический элемент невербального поведения увеличивает и без того большую возрастную дистанцию между ними.

Все сказанное о неоднозначности толкования улыбки может быть справедливо отнесено и к другим мимическим обозначениям эмоций: прищуру век, движениям глазных яблок, разлету бровей, движению мускул на нижней части лица. Неоднозначность толкования эмоций вытекает из двойственной природы мимики. С одной стороны, мимика обусловлена врожденными факторами отражения фундаментальных эмоций на лице, к которым относятся страх, радость, боль, а с другой - социальными нормами взаимоотношений людей. Условия деятельности людей и социальная среда, негласно существующие национальные, этические и культурные стандарты накладывают

Таблица 1

Схема описания мимических признаков эмоциональных состояний

Части и элементы лица	Мимические признаки эмоциональных состояний					
	Гнев	Презрение	Страдание	Страх	Удивление	Радость
Положение рта	Рот открыт	Рот закрыт		Рот открыт		Рот закрыт
Губы	Уголки губ опущены			Уголки губ приподняты		
Форма глаз	Глаза раскрыты или прищурены	Глаза сужены		Глаза широко раскрыты		Глаза прищурены или раскрыты
Яркость глаз	Глаза блестят		Глаза тусклые	Блеск глаз не выражен		Глаза блестят
Положение бровей	Брови сдвинуты к переносице			Брови подняты вверх		
Уголки бровей	Внешние уголки бровей подняты вверх		Внутренние уголки бровей подняты вверх			
Лоб	Вертикальные складки на лбу и переносице			Горизонтальные складки на лбу		
Подвижность лица и его частей	Лицо динамичное		Лицо застывшее			Лицо динамичное

ограничения на мимическое отражение чувств. Люди маскируют их за выражением своего лица. Чем сложнее по своей социальной природе переживаемое чувство, тем сложнее его отражение в мимике и тем труднее его правильное опознание.

Характерной особенностью мимических картин является их одновременная универсальность и специфичность для выражения разных эмоций. Опущенные уголки губ - универсальный признак отрицательных состояний человека: гнева, презрения, страдания, а вот суженые глазные щели могут опознаваться двояко. Для презрения и страдания - это специфический признак отражения эмоций, для гнева и радости - нет, ибо разрез глаз при их выражении может быть как сужен, так и широко раскрыт. Для правильного опознания требуются в этом случае дополнительные признаки. Таким образом, движение одних и тех же лицевых мускул информативно в отражении одних состояний человека и требует дополнительных признаков для “прочтения” других состояний.

Простые мимические признаки входят составной частью в более сложные - мимические симптомокомплексы, которые отражают множество эмоциональных состояний. Опознание мимических выражений зависит от участия в их отражении всех лицевых мускул. Поэтому описать передаваемое состояние возможно, используя комплекс координированных движений

наиболее информативных частей лица. Схема описания мимических признаков шести эмоциональных состояний: гнева, презрения, страдания, страха, удивления, радости была составлена В.А. Лабунской. По ней можно обнаружить универсальные, специфические и неспецифические признаки интенсивного отражения фундаментальных эмоций (см. табл. 1).

Описанные симптомокомплексы мимики соответствуют интенсивным проявлениям состояния. Для опознания их не требуется большого социального опыта. Более сложными для опознания являются те выражения, которые соответствуют переходным, неинтенсивным состояниям. В них мимические признаки представлены нечетко. Но даже в этом случае выражение лица представляет вариации мимики основных эмоциональных состояний. Комплекс признаков в целом представляет мимическую картину эмоций и является ее индикатором.

Для наблюдения за мимикой человека психологу могут пригодиться данные, накопленные в физиогномике. **Физиогномика** - учение о связи между внешним обликом человека и чертами его личности.

Физиогномика как искусство чтения лица сложилась в глубокой древности. Родиной восточной физиогномики считается древний Китай. На Западе это искусство получило распространение в Древней Греции.

Остановимся более подробно на характеристике отдельных элементов лица.

Брови. Идеальными считаются широкие длинные брови. Пропорциональность развития бровей (форма, цвет, густота) указывает на сбалансированность эмоций, ума и характера. Жесткие, щетинистые брови свидетельствуют о противоположном. Согласно мнению физиогномистов, брови отражают взаимоотношения с ближайшим окружением. Приятная форма бровей сигнализирует о том, что их обладатель ладит с окружающими.

Когда густые брови внешними концами дыбом поднимаются вверх, говорят, что это признак щедрости души и мужества. Опускающиеся внешние концы бровей указывают на застенчивость. Когда же структура и цвет таких бровей кажутся безжизненными, считается, что это от истощения внутренней энергии. Если у мужчины ровные и длинные брови, да притом эти брови выступают на фоне приятной по виду кожи, то ему приписывают высокую интеллектуальность. Женщину с такими бровями могут посчитать кокеткой. Короткие брови ассоциируются с противоположным. Однако короткие, но густые брови сигнализируют о взрывной натуре. Если брови густы и щетинисты, то их обладателем считается человек с “дьявольской” натурой. Щетинистые брови всегда указывают на строптивость, упрямство, бескомпромиссность. Густые, тяжелые, соединяющиеся брови означают неодолимое стремление к доминированию. Женщина с такими бровями обладает сильным характером, она не подходит для традиционной роли домашней хозяйки. Высоко расположенные брови - признак целеустремленности. Брови, сидящие очень низко, говорят об обратном.

Глаза. Издавна глаза считали “зеркалом души”. По глазам всегда определяли внутренние переживания людей. Считается, что человек с красивыми и притягательными глазами обладает здоровьем, волей, умом, темпераментом. Такие глаза, по мнению физиогномистов, имеют ряд характеристик. Они излучают свет и тепло, хорошо защищены веками, имеют выразительную радужную оболочку. Отклонения свидетельствуют о дефектах в характере и интеллекте.

Большие глаза связывают с чувствительностью души, с мужеством и даже стремлением к лидерству. Глаза малого размера чаще приписывают замкнутым, иногда самодовольным и упрямым людям. Нередко такие люди отличаются удивительным постоянством. Большая радужная оболочка - признак

мягкости и спокойствия, малая свидетельствует о несбалансированности внутренних процессов, что неблагоприятно отражается на взаимоотношениях с окружающими. Цвет радужной оболочки указывает на наличие или отсутствие жизненной силы: черный, коричневый и зеленый - энергичность; голубой - чувствительность; светло-коричневый - застенчивость. Посадка глаз говорит о следующем: оба глаза на одной горизонтальной линии - благоприятный признак; глаза скошены книзу у мужчин - решительность, у женщин - неблагоразумие; если верхнее веко слегка опущено - это признак зрелости; сильное опущение верхнего века у мужчин означает истощение энергии; неприятный цвет опущенного века свидетельствует о физиологических отклонениях; разбухшее нижнее веко - признак бурной жизни; слишком провисшее нижнее веко говорит о бесконтрольности влечений; вздутые веки (верхние и нижние) - усталость от жизни. Если внешние уголки глаз утопают в сети расходящихся морщинок - это признак проницательности. В физиогномике различают также и типы глаз.

Большие с живым блеском глаза - это глаза дракона. Такими глазами наделяется человек, пользующийся властью. Удлиненные формы глаз с загнутыми кверху венчиками - глаза сфинкса. Это утонченная натура. Большие глаза с многочисленными складками на веках - глаза льва. Ими наделяются лидеры. Узкие, вытянутые глаза с двойными, тройными веками бывают у слона. Они, как правило, характерны для тучных людей, спокойных по характеру. Круглые с желтоватым блеском - это глаза тигра; узкие, маленькие глаза с черно-желтой радужной оболочкой - это глаза овцы; глаза с треугольным разрезом и провисшими веками - это глаза лошади; глаза с изломом верхнего века и тусклой радужной оболочкой - глаза вепря; глаза с чрезмерно большой радужной оболочкой - глаза волка.

В оценке характера и судеб людей глаза занимают центральное место. Трактаты по физиогномике рекомендуют чтение лица начинать именно с глаз. Однако следует иметь в виду, что наиболее достоверную информацию можно считывать с глаз человека, которому уже за сорок, т. е. когда все признаки уже устоялись.

Нос. Согласно концепциям восточных физиогномистов, нос также является показателем особенностей духовной жизни человека. Форма носа так же, как и глаз, стабилизируется после 40 лет. Однако считается, что идеальный нос имеет округлый кончик и оформленные крылья. Слишком большие ноздри сигнализируют о личностных дефектах. Человек с идеальным носом имеет натуру льва, т. е. отличается мужеством, страстью, напористостью. Окружающим нравятся люди с красивым носом, а отсюда следствие: обладатель красивого носа становится сильной личностью.

Длинный нос считается признаком ярко выраженной индивидуальности. Здесь выделяются самые различные оттенки: длинный нос, хорошо сбалансированный с глазами, ртом и подбородком, связывают с сильной натурой (короткий нос говорит об “открытости души” и оптимизме); костлявый, длинный нос ассоциируется с гордостью, высокомерием, неуживчивостью; костлявый, длинный нос с явно выраженной горбинкой может принадлежать хмурому человеку. Если переносица у такого носа слишком впалая, деформирована или испещрена горизонтальными рытвинами - это признак недомогания. Однако при общей сбалансированности лица признак недомогания не доминирует. Идеальной считается высокая и ровная переносица. Такая переносица рассматривается как признак здоровья.

Многое о человеке говорит кончик его носа. Человек с кончиком носа, напоминающим “подвешенную каплю”, обычно жизнерадостен, а следовательно, он процветает; если же кончик носа напоминает клюв орла, то такой человек проницателен, хитер и нередко злопамятен. Полный, большой

луковицеобразный кончик носа - свидетельство сердечности и теплоты. Поднятый, с выпяченными ноздрями нос означает своеволие, несдержанность, распущенность. Раздвоенный кончик носа - свидетельство робости, слишком маленькие ноздри говорят об уступчивости, широкие крылья носа - о самомнении, красный пористый нос (“испорченный апельсин”) принадлежит часто пьяницам. Темные пятна на носу - признак физического неблагополучия. Как правило, нос, резко выделяющийся на лице, у женщины связывают с неблагополучной жизнью в молодости. Однако эти признаки начинают явно проявляться после 35-40 лет.

Рот. Форма и размер рта дают возможность определить силу внутренней энергии человека. Людям импонирует большой рот у мужчин и маленький - у женщин. Женщина с большим ртом считается мужественной, что не очень нравится мужчинам. Общее правило: лица с малым ртом озабочены борьбой за выживание, они наделены слабым характером. Тонкая линия закрытых губ сигнализирует о щепетильности характера. Человек с большим ртом и спадающими уголками губ обладает сильной волей, на него трудно оказать влияние. Постоянно подергивающийся рот (“рот лошади”) является признаком невротичности.

Небольшой по размеру рот в форме дуги (уголки губ имеют тенденцию устремляться вниз) принадлежит чувствительной натуре. Выпуклые большие губы - свидетельство успеха. Симметричное (без перекосов) открытие рта говорит о сбалансированности эмоций. Если к обеим сторонам рта спускаются лицевые морщины - это признак нелегкой жизни. Если же такие морщины идут к уголкам губ от крыльев носа (создается кольцо рот- нос), это может свидетельствовать о коварстве. Рот, одна сторона которого опущена, часто принадлежит упрямцу. Верхняя губа явно выступает над нижней - нерешительность, нижняя выпячивается дальше верхней - эгоистичность. Морщины над губами - естественный признак старения. Часто тонкие морщины сигнализируют о слабом здоровье. Морщины, глубоко врезавшиеся в губы, иногда говорят о процветании в молодости и лишениях в зрелые годы. Испорченные зубы и язык - показатели плохого здоровья.

Уши. Физиогномика делит ухо на четыре части: внешний ободок, средний ободок, внутренний ободок, мочка. Обычно по ушам определяют особенности жизненного пути в детстве. При чтении лица опираются на общее правило: хорошо оформленное ухо свидетельствует о счастливом детстве. Их бесформенность и бледность говорят о неблагоприятных факторах. Слишком большие уши почти всегда свидетельствуют об изъянах в личности. Слишком малые - тоже признак неблагополучия.

Положение ушей на голове: верхняя зона ушей: а) выше уровня бровей - высокий интеллект; б) на уровне глаз - интеллект выше среднего; в) ниже уровня глаз - средний или даже низкий интеллект. Ухо без хорошо оформленной мочки может указывать на несбалансированность личности. Мочка длинная - беспечность, мочка маловыраженная - щепетильность. Люди с очень большими мочками на Востоке считаются мудрецами. Если мочка уха слегка подается вперед - душевность. Внутренний ободок уха является показателем эмоциональных переживаний: если ободок втянут - сдержанность, если выпячен - несдержанность. Предпочтение отдается розовому цвету ушей; желтизна или голубизна ушей считаются признаком недомогания. Темный цвет кожи около передней и верхней частей уха - скрытое заболевание.

Чтение лица. Анализ пяти жизненных черт лица считается основой процедуры чтения лица.

Чтение лица осуществляется двумя способами: путем наблюдения со стороны и в процессе беседы. Второй способ предпочтительнее. В обоих случаях сначала определяют форму лица. Физиогномисты различают продолговатую,

треугольную, трапецевидную и круглую формы.

Продолговатое лицо - это прямоугольник. Ширина лица примерно такая же, как и ширина подбородка. Это так называемый аристократический тип. Продолговатость свидетельствует об интеллекте, чувствительности, уравновешенности. Нередко человек с такой формой лица расчетлив и рассудителен. Говорят, что такие люди обладают организаторским талантом, с ярко выраженной целеустремленностью.

Для треугольного лица характерен высокий и широкий лоб, выступающие скулы, небольшой, но костистый нос, глубоко посаженные глаза, малый по размеру и слегка выпяченный вперед подбородок. В зоне между скулами и подбородком на таком лице мало плоти. Считается, что человек (мужчина или женщина) с таким лицом обладает высокой чувствительностью. Треугольная форма лица воспринимается и как признак высокой одаренности. Вместе с тем в характере человека с треугольным лицом отмечаются и такие черты, как хитрость и неуживчивость. Такие люди, считают физиогномисты, не склонны к привязанности и преданности. Говорят, что среди шпионов больше всего людей с треугольной формой лица.

Трапецевидная форма лица имеет много общего с треугольной. Для этого лица характерен широкий лоб и слегка суженый (но не заостренный) подбородок. Считается, что человек с такой формой лица является интеллигентным, чувствительным, артистичным, при этом ему не свойствен дух борца. Женщины с явно выраженной трапецевидной формой лица отличаются оптимизмом. Они живут счастливо, создавая приятную атмосферу для окружающих. Квадратная форма лица обычно принадлежит суровому, мужественному, нередко бессердечному типу. Такие люди, как правило, тугодумы, часто грубы, настойчивы. Наиболее яркой чертой их характера является решительность. В общении они прямолинейны и откровенны. Люди с квадратной формой лица обладают неутолимой жаждой успеха. Из них получаются хорошие исполнители, хотя сами они настойчиво тянутся к лидерству. Женщины с такой формой лица отличаются стремлением к доминированию.

Круглая форма лица ассоциируется с добродушием, мягкостью, миролюбием. Нередко люди с круглой формой лица являются гурманами. Они любят комфорт, хорошую компанию и не стремятся к славе. Вместе с тем, таким людям не чуждо и честолюбие. Если же у человека с круглой формой лица высокая переносица, выступающие скулы, да еще горящие глаза, его считают целеустремленным. Из таких людей получаются завидные лидеры и полководцы.

В Японии считается, что искусству чтения лица, как и любым другим видам искусства, необходимо учиться настойчиво, терпеливо и долго. Современный психолог также должен развивать у себя способность “читать” лица людей.

Жесты и позы. Жесты и позы - важная часть человеческого образа. Они отражают различные внутренние состояния человека. Для наблюдения выделим некоторые из них.

Жесты открытости свидетельствуют об искренности человека, его добродушном настроении и желании говорить откровенно. К этой группе знаков относятся жесты “раскрытые руки” и “расстегивание пиджака”.

Жест “раскрытые руки” состоит в том, что человек протягивает вперед в вашу сторону свои руки ладонями вверх. Этот жест особенно часто наблюдается у детей. Когда они гордятся своими достижениями, то открыто показывают свои руки. Когда же они чувствуют свою вину, то прячут руки либо за спиной, либо в карманах.

Жест “раскрытые руки” демонстрирует желание идти навстречу и

установить контакт. Обычно этот жест начинается как бы из глубины, с уровня живота, после чего руки идут немного вверх в сторону собеседника.

Жест “расстегивание пиджака” также является знаком открытости. Люди открытые и дружески к вам расположенные часто расстегивают и даже снимают пиджак в вашем присутствии. Опыт наблюдений показывает, что соглашение между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался застегнутым. Тот, кто менял свое решение в благоприятную сторону, разжимал руки и автоматически расстегивал пиджак.

Жесты подозрительности и скрытности свидетельствуют о недоверии к вам, сомнении в вашей правоте, о желании что-то утаить и скрыть от вас. В этих случаях человек машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками. Но чаще всего он старается на вас не смотреть, отводя взгляд в сторону. Другой показатель скрытности - несогласованность жестов. Если враждебный или защищающийся человек улыбается, это означает, что он искусственной улыбкой пытается скрыть свою неискренность.

Жесты и позы защиты являются знаком того, что человек чувствует опасность или угрозу. Наиболее распространенным жестом этой группы знаков являются руки, скрещенные на груди. Руки здесь могут занимать три характерных положения.

Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонное или негативное состояние собеседника. В этом случае следует пересмотреть то, что вы делаете или говорите, ибо собеседник начнет уходить от обсуждения. Нужно также учесть и то, что этот жест влияет на поведение других людей. Если в группе из четырех или более человек кто-то скрестил руки в защитной позе, то вскоре можно ждать, что и другие члены группы последуют этому примеру. Правда, этот жест может означать просто спокойствие и уверенность, но это бывает тогда, когда атмосфера беседы не носит конфликтный характер.

Если, кроме скрещенных на груди рук, человек еще сжимает пальцы в кулак - это говорит о его враждебности или наступательной позиции. В этом случае надо замедлить свою речь и движения, как бы предлагая собеседнику последовать вашему примеру. Если это не помогает, то постараться сменить тему разговора.

Жест, когда кисти скрещенных рук обхватывают плечи (иногда кисти рук впиваются в плечи или бицепсы так крепко, что пальцы становятся белыми), обозначает сдерживание негативной реакции человека на вашу позицию по обсуждаемому вопросу. Он готов ринуться в бой и с трудом сдерживает себя, чтобы не прервать вас. Этот прием используется, когда собеседники полемизируют, стремясь во что бы то ни стало убедить друг друга в правильности своей позиции. Поза скрещенных рук нередко сопровождается холодным, чуть прищуренным взглядом и искусственной улыбкой. Такое выражение лица говорит, что человек “на пределе”. И если не принять оперативных мер, снижающих напряженность, может произойти срыв.

Укажем еще на один жест - те же скрещенные на груди руки, но с вертикально выставленными большими пальцами рук. Этот жест передает двойной сигнал: первый - о негативном отношении (скрещенные руки), второй - чувстве превосходства, выраженном большими пальцами рук. Собеседник, прибегающий к этому жесту, обычно поигрывает одним или обоими пальцами, а для стоячего положения характерно покачивание на каблуках. Жест с акцентированием большого пальца используется также для выражения насмешки или неуважительного отношения к человеку, на которого указывают большим пальцем как бы через плечо.

Жесты размышления и оценки отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы. Задумчивое (размышляющее) выражение

лица сопровождается жестом “рука у щеки”, когда человек принимает позу “Мыслителя” Родена, опираясь рукой на щеку. Этот жест свидетельствует о том, что его что-то заинтересовало. Остается выяснить, что же побудило его сосредоточиться на какой-то проблеме.

Жест “пощипывание переносицы”, который обычно сочетается с закрытыми глазами, говорит о глубокой сосредоточенности и напряженных размышлениях.

Когда человек занят процессом принятия решения, он почесывает подбородок. После того, как решение принято, почесывание прекращается. Этому жесту обычно соответствуют на его лице слегка прищуренные глаза - он как бы что-то рассматривает вдали, ища там ответ на свой вопрос.

Когда человек подносит руку к лицу, опираясь подбородком на ладонь, а указательный палец вытягивает вдоль щеки (остальные пальцы - ниже рта), это является красноречивым свидетельством того, что он критически воспринимает ваши доводы.

Жесты сомнения и неуверенности чаще всего связаны с почесыванием указательным пальцем правой руки места под мочкой уха или же боковой части шеи (обычно делается пять почесывающих движений). Легкое потирание носа также знак сомнения. Когда человеку бывает трудно ответить на ваш вопрос, он часто указательным пальцем начинает трогать или потирать нос. Правда, здесь следует сделать предостережение: иногда люди потирают нос потому, что он чешется. Однако те, кто чешет нос, обычно делают это энергично, а те, для кого это служит жестом, лишь слегка его потирают.

Поза обиды принимается человеком, когда он обижен или оскорблен вашими словами. В этом случае он приподнимает плечи и опускает голову (“набычивается”). Такая поза нередко сопровождается рисованием на листе бумаги (стрел, кругов и т.п.). Вам следует переключить разговор на другую (лучше нейтральную) тему. Когда увидите, что собеседник успокоился, осторожно выясните причину его претензий к вам.

Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать и о *стремлении заканчивать беседу*, достаточно красноречивы. Так, если во время беседы человек опускает веки, то это сигнализирует о том, что вы для него стали неинтересны или просто надоели, или он чувствует свое превосходство над вами. Когда вы это заметили, нужно что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

Жест, связанный с почесыванием уха, вызывается желанием человека отгородиться от слышимых слов. Другим вариантом прикосновения к уху является потирание ушной раковины, сверление в ухе кончиком пальца, потягивание мочки уха в попытке прикрыть слуховое отверстие. Этот последний жест говорит о том, что человек наслушался вдоволь и хочет, возможно, высказаться сам.

В случае, когда человек явно хочет быстрее закончить беседу, он заметно (и порой неосознанно) передвигается и разворачивается в сторону выходной двери, при этом и его ноги направлены к выходу. Разворот его корпуса и положение ног говорят о том, что ему очень хочется уйти. Показателем такого желания является также жест, когда человек снимает очки и демонстративно откладывает их в строну.

В этой ситуации надо либо чем-то заинтересовать человека, либо дать ему возможность уйти. Если продолжать разговор в том же ключе, то вряд ли можно добиться желаемого результата.

Жесты, свидетельствующие о желании преднамеренно затянуть время, обычно связывают с очками. Одним из способов затянуть время для обдумывания окончательного решения служит сосание дужки очков. Это также постоянное снимание и надевание очков, протирание линз.

Когда вы наблюдаете такой жест сразу же после того, как спросили человека о его решении, лучше всего будет помолчать в ожидании.

Если партнер вновь надевает очки, это означает, что он хочет еще раз “взглянуть” на факты.

Жестом, служащим знаком того, чтобы не спешить, является “расхаживание”. Многие люди прибегают к этому способу, пытаясь “протянуть время”, чтобы разрешить сложную проблему или принять трудное решение. Это очень позитивный жест. Но с тем, кто расхаживает, разговаривать не следует. Это может нарушить ход его мыслей и помешать принятию решения.

Жестом уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими является “закладывание рук за спину с захватом запястья”. От этого жеста следует отличать жест “руки за спиной в замок”. Он говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. Интересно, что чем более сердит человек, тем выше передвигается его рука по спине.

Жестом уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими является и “закладывание рук за голову”. Этот жест характерен также для “всезнаек”.

Жесты несогласия можно назвать жестами вытеснения, поскольку они проявляются вследствие сдерживания своего мнения. Собирание или общипывание несуществующих ворсинок с костюма является одним из таких жестов. Человек, общипывающий ворсинки, обычно сидит, отвернувшись от других, и смотрит в пол. Это наиболее типичный жест неодобрения. Когда человек постоянно собирает ворсинки с одежды, это является верным признаком того, что ему не нравится все, о чем здесь говорится, даже если на словах он со всем согласен.

Жесты готовности сигнализируют о желании закончить разговор или встречу. Они выражаются подачей корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях, или обе руки держатся за боковые края стула. Если любой из этих жестов появляется во время разговора, следует брать инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу. Это позволит вам сохранить психологическое преимущество и контролировать ситуацию.

Жесты, связанные с манерой курить, указывают, как человек относится к сложившимся обстоятельствам - положительно или отрицательно. Прежде всего, нужно обращать внимание на направление, в каком тот выпускает дым изо рта - вверх или вниз.

Положительно настроенный, уверенный в себе и самодовольный человек будет выпускать дым вверх постоянно. И наоборот, негативно настроенный человек, со скрытыми или подозрительными мыслями, будет почти всегда направлять струю дыма вниз. Выдувание струи дыма вниз из уголков рта говорит о еще более негативном и скрытом отношении.

О том, настроен ли человек положительно или негативно, можно судить и по скорости выдыхания дыма. Чем быстрее струя выпускается вверх, тем увереннее и высокомернее чувствует себя человек, чем быстрее струя выдыхается вниз, тем отрицательнее настроен человек.

Выдыхание дыма через ноздри есть признак высокомерного, уверенного в себе человека. Струя дыма в этом случае идет вниз только благодаря расположению ноздрей, и человек часто поднимает голову вверх, отчего выглядит еще более высокомерно.

Если голова у человека наклонена вниз, когда он выдувает дым через нос, это значит, что он сердит.

В процессе делового общения очень полезно следить за положением плеч, рук и головы человека, поскольку это дает много важной информации, позволяющей лучше его понимать. Такие жесты почти не фиксируются сознанием, но имеют в процессе наблюдения очень большое значение, так

как гораздо лучше слов передают истинные мысли и настроения.

Как правило, человек поднимает плечи, когда он напряжен, и опускает, когда расслаблен. Психолог, стоящий перед большой группой людей и намеревающийся сделать какое-то сообщение, может получить существенную информацию о настроении аудитории, наблюдая за положением плеч и голов слушателей. Чем более негативно настроена аудитория, тем больше там поднятых плеч и опущенных уголков рта.

Поднятая голова и опущенные плечи могут означать открытость, интерес, настрой на успех, ощущение контроля над ситуацией.

Опущенная голова, поднятые плечи могут выражать замкнутость, чувство поражения, презрения, неудовлетворенность, страх, неуверенность.

Склоненная набок голова может свидетельствовать об интересе и любопытстве.

Также выразительны позы, фиксирующие только положение тела, по которым можно судить о внутреннем состоянии человека. Если человек говорит то, что думает, его тело посылает сигналы, которые мы называем однозначными. В таких случаях поза, как правило, бывает прямой, без особых изгибов, и может быть описана прямой линией, соединяющей голову со ступнями. Когда же соответствие между мыслями и словами нарушается, тело начинает посылать двойные сигналы, и линия, соединяющая голову и ступни, становится ломаной.

Во время разговора очень важно наблюдать за жестами, которые свидетельствуют о лжи. По мнению Алана Пиза, признанного специалиста по языку жестов, проблема с ложью заключается в том, что наше подсознание работает автоматически и независимо от нас. Поэтому наши бессознательные жесты и телодвижения могут выдать нас с головой, когда мы пытаемся говорить ложь. Во время обмана подсознание выбрасывает пучок нервной энергии, которая проявляется в жестах, противоречащих тому, что говорится.

Во время беседы у человека может появиться жест, связанный с приближением рук к лицу. Это должно насторожить: видимо, у него сомнение, неуверенность, мрачное предчувствие. Но чаще всего это некоторое преувеличение действительного факта или явная ложь. Какие жесты могут выдать собеседника, если он явно лжет?

Когда мы наблюдаем или слышим, как другие говорят неправду или лжем сами, мы делаем попытку закрыть наш рот, глаза или уши руками. Защита рта рукой является одним из немногих откровенных жестов, явно свидетельствующих о лжи. Рука прикрывает рот и большой палец прижат к щеке, в то время как мозг на уровне подсознания посылает сигналы сдерживать произносимые слова. Некоторые люди пытаются притворно покашливать, чтобы замаскировать этот жест.

Если такой жест используется человеком в момент речи, это свидетельствует о том, что он говорит неправду. Однако, если он прикрывает рот рукой в тот момент, когда вы говорите, а он слушает, это значит, что он воспринимает ваши слова.

Жест, когда человек прикасается к своему носу, является утонченным, замаскированныи вариантом предыдущего жеста. Он может выражаться в нескольких легких прикосновениях к ямочке под носом или быть выражен одним быстрым, почти незаметным прикосновением к носу.

Объяснением этого жеста может быть то, что во время лжи появляются щекотливые позывы на нервных окончаниях носа, и его очень хочется почесать, чтобы избавиться от неприятных ощущений.

Жест, связанный с потиранием века, вызван тем, что появляется желание скрыться от обмана или подозрения и избежать взгляда в глаза человеку, которому говорят неправду.

Мужчины обычно потирают веко очень энергично, а если ложь очень серьезная, то отворачивают взгляд в сторону или еще чаще в пол.

Женщины очень деликатно проделывают это движение, проводя пальцем под глазом.

Ложь обычно вызывает зудящее ощущение в мышечных тканях не только лица, но и шеи. Поэтому некоторые люди оттягивают воротничок, когда они лгут или подозревают, что их обман раскрыт.

Когда вы видите, что человек лжет, вы можете попросить его повторить или уточнить сказанное. И это может заставить обманщика отказаться от продолжения своей хитрой игры.

Телодвижения фиксируются в походке. Она, по словам Бальзака, - "физиономия тела". Ее составляющими являются: ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела. Эти показатели проявляются у разных людей по-разному. По походке можно судить о самочувствии человека, его характере и возрасте. Для овладения навыками "прочтения" укажем на характерные виды и поясним, что они означают:

1. Озабоченный человек - ходит в позе "мыслителя", голова опущена, руки сцеплены за спиной.

2. У человека, находящегося в угнетенном состоянии, - руки в движении или находятся в карманах, он волочит ноги и, как правило, смотрит под ноги.

3. Уверенный в себе человек ходит быстро, размахивая руками, имеет ясную цель и намерен ее реализовать.

4. Заносчивый человек – это высокоподнятый подбородок, руки движутся подчеркнуто энергично, ноги словно деревянные, стиль - "вышагивание лидера".

Из указанных видов походок созданию привлекательного внешнего облика более всего способствует походка уверенного человека. Создает впечатление уверенности и правильная осанка. К тому же правильная осанка делает любого человека стройнее. И, наоборот, если у него плохая осанка, он производит впечатление расхлябанности, несобранности и неуверенности.

6. ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС НАБЛЮДЕНИЯ СЕНСОРНОЙ ТИПОЛОГИИ НАБЛЮДАТЕЛЯ И НАБЛЮДАЕМОГО

6.1. Основные сферы сенсорного опыта

Психологи, осуществляющие наблюдение, видят по-разному, и различия соответствуют трем основным сферам сенсорного опыта - визуальной, аудиальной и кинестетической.

Визуальный тип. Вся воспринимаемая информация представляется этому типу людей в виде ярких картин, зрительных образов, рассказывая что-то, эти люди часто жестикулируют, как бы рисуя в воздухе представляемые образы. В разговоре часто пользуются фразами: "Вот, посмотрите...", "Давайте представим...", "Я ясно вижу, что ...", "Решение уже вырисовывается..." В момент воспоминания эти люди смотрят как бы прямо перед собой, вверх, влево вверх или вправо вверх. У этого типа людей ведущая репрезентативная система - визуальная.

Аудиальный тип. Эти люди употребляют в основном аудиальные слова: "Я слышу, что вы говорите", "Тогда прозвучал звонок", "Мне созвучно это", "Вот послушайте...", "Это звучит так..." и пр. То, что человек этого типа вспоминает, как бы наговаривается ему его внутренним голосом или он слышит речь, слова другого. При вспоминании взор обращен вправо, влево или влево вниз. У этого типа людей ведущая репрезентативная система - аудиальная.

Кинестетический тип. Эти люди хорошо запоминают ощущения, движения.

Вспоминая, эти люди как бы сначала воссоздают, повторяют движения и ощущения тела. Вспоминая, они смотрят вниз или вправо вниз. В разговоре в основном используют кинестетические слова взять, схватить, ощутить, тяжелый, “Я чувствую, что...”, “Мне тяжело”, “Не могу ухватить мысль...” и т.п. У этого типа людей ведущая репрезентативная система - кинестетическая.

Естественно, каждый человек владеет всеми видами воспоминания, но одна из трех систем представления сознанию информации обычно развита лучше других. При воспоминании образов из менее развитой системы человек обычно опирается на более развитую, ведущую. Если у человека лучше работает зрительное (визуальное) представление, то звук шума моря он сможет воссоздать у себя формированием зрительного образа морского берега, т.е. развитая система становится как бы поисковой. Запоминая важную информацию, необходимо перевести ее вначале в ведущую систему, а затем во все остальные. Например, людям с визуальным типом номер телефона лучше представить написанным, затем его проговорить и мысленно написать рукой.

Ведущая сенсорная система человека оказывает свое влияние на эффективность общения с другими людьми и наблюдение за ними. Определить ведущую репрезентативную систему другого человека можно, если обращать внимание на слова, обозначающие процессы (глаголы, наречия и прилагательные), которые другой человек использует, чтобы описать свой внутренний опыт. Если вы хотите установить хороший контакт с человеком, вы можете использовать те же самые процессуальные слова, что и он. Если вы хотите установить дистанцию, то можете намеренно употреблять слова из другой системы представлений, отличной от системы собеседника. Но в жизни мы часто плохо понимаем друг друга, в частности от того, что не совпадают наши ведущие репрезентативные системы. Например, муж приходит с работы очень усталым, хочет отдохнуть, он садится в кресло, скидывает обувь, берет сигарету, обкладывается газетами. И тут заходит жена, у которой визуальная сфера сенсорного опыта. Она весь день убирала в доме, чтобы все хорошо выглядело, и вдруг видит вещи, разбросанные по всей комнате, и взрывается. Его жалобы: “Она не дает мне места в доме, где я мог бы уютно расположиться. Это ведь мой дом. Я хочу комфорта”. Она же ему отвечает: “Ты так неряшлив! Ты всюду разбрасываешь свои вещи, а когда все выглядит так, я знаю, что ты меня не уважаешь!” Им трудно понять друг друга: он - кинестетик, она - визуалист. Чтобы муж понял переживания жены, было бы полезно перевести ее жалобы на кинестетические представления: “Вы действительно не понимаете, что она переживает. Представьте себе, что вы пришли вечером в спальню, чтобы лечь спать, а жена сидит в кровати, смотрит телевизор и ест печенье. Вы ложитесь и чувствуете, что крошки въедаются вам в кожу. Знаете ли вы теперь, что она испытывает, заходя в гостиную и видя раскиданные вещи”.

Каким же образом психолог может определить ведущую репрезентативную систему испытуемого (клиента) в процессе наблюдения за ним и его поведением? Бессознательное человека проявляется в видимой форме через его тело, невербальные реакции, которые практически невозможно контролировать, и в слышимой форме через речь. Каждая репрезентативная система имеет характерный для нее набор внешних сигналов и набор слов. Эти внешние проявления внутренних процессов обработки информации называются **ключами доступа**, они показывают как человек думает. Способность определять такие ключи даст вам значительную информацию о том, какими репрезентативными системами пользуется человек и в какой последовательности, т. е. выявить внутреннюю стратегию организации опыта данного человека. К ключам доступа относятся: глазодвигательные реакции,

физиологические реакции, использование человеком специфических для каждой репрезентативной системы слов - *предикатов*.

6.2. Предикаты

При помощи слов мы можем сообщить другому человеку о нашем опыте, полученном через системы восприятия. Каждой сенсорной системе соответствует свой специфический набор слов, который описывает опыт, полученный в ней. Например, когда мы описываем что-то воспринятое нами через визуальный канал, мы используем такие слова, как яркий, красный, вырисовывается, вспыхивает, сверкает, уставиться и т.д. Для аудиальной системы характерны такие слова, как громкий, звонкий, провозглашать, объявлять, пронзительный... Кинестетический опыт дает такие слова, как давить, сжимать, сухой, гладкий, жесткий... Мы репрезентируем наш опыт при помощи языка. Используя языковые репрезентативные системы, мы можем сообщить об опыте, воспринятом нами через любую из других репрезентативных систем. Таким образом, мудреное слово **предикаты** означает слова - глаголы, прилагательные, наречия, которые обозначают процессы или свойства вещей в нашей речи, которой мы пользуемся для общения.

Как мы уже говорили, у каждого человека есть своя ведущая репрезентативная система, которая используется чаще других. Наша задача – определить, какая репрезентативная система у человека, с которым вы общаетесь и за которым наблюдаете, является ведущей. Если вы сумеете это сделать, то сможете и говорить с ним на его языке, который он лучше понимает. Например, человеку трудно создавать яркие образные картины в своей голове, а вы говорите с ним, используя преимущественно “визуальные” слова. Чтобы “перевести” ваше сообщение на свой (скажем аудиальный) язык, ему нужно внутренне напрягаться, что вызовет у него дискомфорт, а в худшем случае он вообще вас не поймет. Если в школе учитель излагает материал в визуальном ключе и требует воспроизведения его в таком же виде, а в классе есть ученики-аудиалы и кинестетики, то им, во-первых, трудно быстро воспринять этот материал, а во-вторых, трудно затем воспроизвести его в визуальных терминах. Таким образом, они прослывут “неспособными, ленивыми”, что на самом деле не так - надо лишь уметь наблюдать за особенностями их восприятия.

Предикаты, как и сенсорные системы, делятся на визуальные, аудиальные, кинестетические, обонятельные и вкусовые. Кроме того, существует ряд предикатов, которые не обозначают конкретную сенсорную систему - их называют полимодальными.

Ниже приводятся примеры специфических для каждой сенсорной системы предикатов.

Визуальные: светящийся, блестеть, вспыхивать, ослеплять, колоритный, облачный, мерцать, сверкать, появляться, вырисовываться, фиолетовый, уставиться, яркий...

Аудиальные: немой, пронзительный, свистеть, резонирующий, журчание, звонкий, громкий, шептать, кричать...

Кинестетические: жаркий, давить, шероховатый, липкий, холодный, дрожать, лихорадочный...

Обонятельные: вонючий, благоухающий, ароматный, душистый, пахнуть...

Вкусовые: вкусный, сладкий, горький привкус, пресный, соленый...

Полимодальные: знать, понимать, осознавать, помнить, считать...

Некоторые предикаты могут иметь несколько значений с точки зрения сенсорных систем. Например, бархатный звук (кинестетическая и аудиальная системы). Такие предикаты могут быть точно определены только с учетом контекста.

Один из способов определить ведущую репрезентативную систему человека - слушать его речь и выявлять в ней предикаты. Более частое использование предикатов одной из систем укажет ведущую репрезентативную систему. В качестве упражнения можно с завтрашнего дня обращать особое внимание на предикаты в речи людей, с которыми вы общаетесь. Целесообразно довести этот навык до автоматизма, чтобы он в последующем не требовал участия сознания.

Об одном и том же можно сказать, используя предикаты из разных сенсорных систем, причем значение будет примерно одинаковым, но более понятным представителю именно той сенсорной системы, на языке которой вы говорите. Это так называемые параллельные предикаты. С их помощью вы сможете "переводить" сообщения для любой сенсорной системы, т.е. говорить с человеком на его языке. Согласовывайте предикаты и вы добьетесь четкости и непосредственности в общении. Развивайте свои менее развитые сенсорные системы. Не говорите с человеком на языке, который удобнее вам, говорите на языке, который будет понятен ему! Вот перечень параллельных предикатов:

Полимодальные	**Визуальные**	**Аудиальные**	**Кинестетические**
Понимать	Ясно видеть	Хорошо звучать	Ухватить
Отражать	Как в зеркале	Отраженное эхо	Отскочить
Воспринимать	Видеть	Слышать	Чувствовать
Отсутствующий	Пустой	Глухой	Оцепенелый
Демонстрировать	Показывать	Объяснять	Пройти через
Соглашаться	"Есть глазами"	Гармонировать	Уступать
Нарочитый	Показной	Громкий	Напыщенный
Повторять	Обозревать	Репетировать	Снова пройтись
Невосприимающий	Слепой	Глухой	Бесчувственный
Ссылаться на	Указывать на	Упоминать	Касаться
Обдумать	Осветить	Обговорить	Прочувствовать
Установка	Перспектива, точка зрения	Комментарий, мнение	Направленность
Продемонстрировать	Показать	Объяснить	Раскидать
Обычный, привычный	Тусклый, серый	Однозвучный	Вялый, безвкусный
Быть внимательным	Присматриваться	Прислушиваться	Беспокоиться, волноваться

Игнорировать	Упускать из виду	Не услышать	Не почувство-вать
Замечать	Осматривать	Вслушиваться	Вчувствоваться
Изложить	Показать	Рассказать	Провести
Привлечь вни-мание	Указать	Намекнуть	Коснуться
Лишенный ощу-щения	Слепой	Глухой	Бесчувственный

В качестве упражнения придумайте эквивалентные соответствия в трех основных репрезентативных системах. При переводе используйте следующий формат:

Возьмите какое-нибудь предложение, которое вы хотите сказать (П - полимодальная репрезентация задуманного сообщения).

Постройте эквивалентное предложение с использованием аудиальных (А) предикатов.

Постройте эквивалентное предложение с использованием визуальных (В) предикатов.

То же самое проделайте с использованием кинестетических (К) предикатов.

Например:

П. Я понимаю вас.

А. Я слышу, что вы говорите.

В. Я вижу, что вы имеете в виду.

К. Я чувствую, что вы хотите сообщить мне.

6.3. Глазодвигательные реакции

Достижения нейрофизиологии последних лет позволяют узнавать с большой долей достоверности (бывают конечно и исключения) о тех процессах, которые происходят в данный момент в психике человека, например по движениям глазных яблок. В частности, можно определить, каким образом и в какой последовательности человек извлекает информацию из своего бессознательного (долговременной памяти) и переводит ее в сознание: видит ли он картины, слышит ли голоса или же чувствует ощущения в теле. Движения глаз являются достаточно надежным индикатором ведущей репрезентативной системы человека, участвующей в акте коммуникации. Наблюдая за движениями глаз и их последовательностью, можно быстро определить ведущую репрезентативную систему человека и его внутренние стратегии для извлечения и организации информации, т.е. понять, как человек думает. Первым этапом извлечения информации из бессознательного является поиск. Именно на этом этапе мы можем определить ведущую сенсорную систему человека. Особенно значимы первые движения глаз собеседника (1,5-2 секунды), когда ваш вопрос выводит его за пределы оперативной памяти в бессознательное. Следующий этап - репрезентация (представление) искомой информации сознанию. Когда это происходит, взгляд человека задерживается в той или иной позиции немного дольше, чем на этапе поиска (в течение нескольких секунд). В этот момент информация из бессознательного представляется сознанию в ведущей модальности. Человек видит образы,

слышит звуки или испытывает кинестетические ощущения. Если предикаты, указывающие на репрезентативную систему человека в момент речи относятся к области сознания, то движения глаз обычно находятся за его пределами.

Ниже приводятся глазодвигательные реакции типичного правши (их около 90%, а у левшей все происходит наоборот).

Взгляд влево-вверх - человек извлекает из памяти зрительные воспоминания.

Взгляд вправо-вверх - человек конструирует зрительные образы, которых он ранее не видел.

Расфокусированный взгляд вперед - тоже соответствует зрительным образам.

Взгляд по горизонтали влево - слуховые воспоминания.

Взгляд вправо по горизонтальной линии - слуховая конструкция.

Взгляд вправо-вниз - кинестетическое воспоминание.

Взгляд влево-вниз - внутренний диалог (человек разговаривает сам с собой) и контроль речи (человек тщательно выбирает слова в общении с вами).

Чтобы быть уверенным в том, что глазодвигательные реакции у вашего клиента соответствуют приведенной схеме, а не являются исключением, перед началом работы с ним можно задать ему серию вопросов, требующих поиска информации в определенной модальности и понаблюдать за движениями его глаз, когда он ищет ответы. Ниже приводятся примерные вопросы для выявления глазодвигательных реакций.

Визуальные образы, извлекаемые из памяти

Какого цвета ваша машина?
Сколько дверей в вашем доме?
Какой цвет у светофора вверху - красный или зеленый?
Кого первым вы сегодня увидели?
Какого цвета обои в вашей спальне?

Визуально конструируемые образы

Представьте себе платье, которое вы хотели бы иметь.
Представьте себе летающую собаку с бородой.
Представьте себе, что у вас изменился цвет волос.
Представьте себе, что дверь в вашу квартиру покрасили розовым цветом в зеленый горошек.
Представьте себе, как выглядят инопланетяне.

Аудиальные воспоминания

Как звучит ваша любимая мелодия?
Вспомните, как зовет вас ваша мама.
Вспомните, как скрипит мел, когда им пишут по доске.
Вспомните, как шумит море.
Вспомните звучание скрипки.

Кинестетические воспоминания

Вспомните свои чувства при поцелуе.
Опишите, что вы чувствуете, переев за столом.
Как вы узнаете, что у вас замерзают ноги?
Какая рука у вас сейчас теплее?
Что вы чувствуете, порезав палец?

Задавайте вопросы до тех пор, пока не определите точно, куда двигаются глаза вашего собеседника. Если схема не соответствует приведенной здесь, то пользуйтесь той, которую вы определили в индивидуальной работе с испытуемым, доверяйте своим глазам, а не книжным знаниям.

6.4. Физиологические реакции

Кроме глазодвигательных реакций и анализа предикатов, вы можете получить информацию о бессознательном, наблюдая за телесными ключами доступа. К ним относятся:

		Выступающий	
Положительная социально-аффективная зона	*A*	1. Демонстрирует солидарность, повышает статус другого, помогает, награждает.	f
		2. Ведет себя непринужденно, смеется, шутит, показывает удовлетворенность.	e
		3. Одобряет, пассивно принимает, понимает, снисходит, сочувствует, соглашается.	d
	B	4. Высказывает свои соображения, дает указания, уважая автономию другого.	c
		5. Дает оценку, высказывает мнение, анализирует, сообщает о своем впечатлении, выражает пожелание.	b
		6. Дает информацию, ориентацию, повторяет, поясняет, подтверждает	a
Зона выполнения задачи	==============================		
	C	7. Просит дать информацию, ориентацию, повторить, подтвердить.	a
		8. Просит дать оценку, высказать мнение, сделать анализ, поделиться впечатлением.	b
		9. Просит совета, указания, подсказать, в каком направлении действовать.	c
Отрицательная социально-аффективная зона	*D*	10. Не одобряет, демонстрирует пассивное неприятие, отказывает в помощи.	d
		11. Держит себя напряженно, просит помощи, избегает.	e
		12. Ведет себя враждебно, унижает достоинство другого, защищается или самоутверждается.	f

дыхание;
положение тела, мимика, жесты;
мышечный тонус;
цвет и влажность кожи;
тональность голоса и темп речи.

Австрийский психоаналитик В.Райх в свое время сделал следующее открытие: для того, чтобы управлять своим внутренним состоянием, люди манипулируют дыханием и своими мышцами. Этот феномен влияния дыхания на сознание известен с древнейших времен. Таким образом, наблюдая за дыханием человека можно замечать мельчайшие изменения в его психическом состоянии. Феномен изменения физиологического состояния человека в ответ на эмоционально значимые изменения внешней среды или слова, их обозначающие, лежит в основе изобретения детектора лжи. Этот прибор позволяет улавливать тончайшие изменения в физиологическом состоянии человека (частота сердечных сокращений, колебания артериального давления, влажность кожи, кожно-гальванический рефлекс, мышечный тонус, энцефалограмма и т.д.) в ответ на словесные раздражители, предъявляемые в быстром темпе, чтобы человек не успел сориентироваться. Прибор этот достаточно достоверен. Тело не врет!

Вы должны превратить в детектор лжи свои сенсорные каналы и замечать минимальные изменения в физиологии человека в ответ на задаваемые вами вопросы. Люди напрягаются, когда их что-то волнует, когда они не хотят допустить какую-то информацию в сознание из бессознательного. Напряжение лежит в основе невротического механизма сдерживания, ограничивающего поведение и другие негативные состояния. Ваше дело - вовремя распознать их и расслабить человека.

Считается, что для визуалов характерно высокое грудное дыхание, высокий, быстрый, громкий голос. Аудиалы имеют дыхание в полном объеме и мелодичный, ритмичный, с различными оттенками голос. Кинестетиков отличает низкое брюшное дыхание, низкий, медленный, мягкий голос. Соответственно они лучше воспринимают голос, подходящий им по описанным характеристикам. Если вы хотите вызвать тяжесть и тепло в теле (что характерно для транса), говорите “кинестетическим” голосом. Тональность голоса и интонационный рисунок речи - то место, где встречается вербальное и невербальное. Обострите свою интуицию относительно голосовых характеристик - это очень важно. Вы должны хорошо владеть своим голосом, на досуге позанимайтесь немного с магнитофоном, запишите свой голос и послушайте, как он звучит. Поэкспериментируйте со своим голосом, попробуйте его в разных тональностях, разном ритме.

Знание психологом особенностей своей перцептивной системы и внимательное наблюдение за внешними проявлениями психических процессов исследуемого человека позволят существенно повысить эффективность наблюдения.

7. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА НАБЛЮДЕНИЯ

7.1. Способы наблюдения

Бейлс разработал методику наблюдения за вербальными и невербальными коммуникациями между различными участниками собрания, а также классифицировал их по категориям.

Категории: 12 видов взаимодействия

Как мы видим, цель этой классификации заключается в том, чтобы определить не содержание дискуссии, а характер взаимодействия участников

собрания.

Категории отражают типы поведения. Классифицировать характер действия выступающего довольно просто.

Проблемы и соответствующие им категории

Речь идет о проблемах, с которыми сталкивается группа в своей работе:

1) "В чем дело?"

Этот вопрос вызывает два типа действий:

a) информация: прийти к общему определению сложившейся ситуации (данные);

b) оценка: разработать систему норм или общих целей, в соответствии с которыми могут рассматриваться решения (принципы);

2) "Что делать?"

Ответом на этот вопрос являются:

c) контроль: благодаря взаимному влиянию увлечь группу в общем направлении (поиски решения);

d) принятие решения: занять определенную позицию (решение);

3) "При чем тут мы?"

В данном случае проявляются:

e) напряжение - уменьшение напряжения;

f) единство - разброд.

Единицы регистрации

Выступление члена группы должно быть разбито на простые единицы поведения, мельчайшие сегменты вербального или невербального поведения, которые могут быть классифицированы в ходе непрерывного наблюдения. Обычно в роли простой единицы выступает подлежащее или определение, иногда просто какое-то слово, имеющее значение сообщения.

Пример: Да/Но

3 10, где 3 и 10 - частота произнесения этих слов.

"Кто к кому"

Наблюдатель должен отмечать, кто и к кому (один человек или несколько) обращается.

Люди обозначаются прописными буквами, группа - О.

Точка зрения "генерализованного другого"

Наблюдение ведется не с точки зрения отправителя, а с точки зрения получателя.

Однако наблюдатель должен фиксировать выступление не с позиций того или иного получателя, а с точки зрения среднего члена группы с реакцией, соответствующей средней индивидуальной реакции, т.е. с точки зрения "генерализованного другого".

7.2. Результаты наблюдения за группой

Последовательность проблем

Как правило, группа переходит от одной фазы обсуждения к другой, соблюдая следующий порядок:

решение проблем информации;

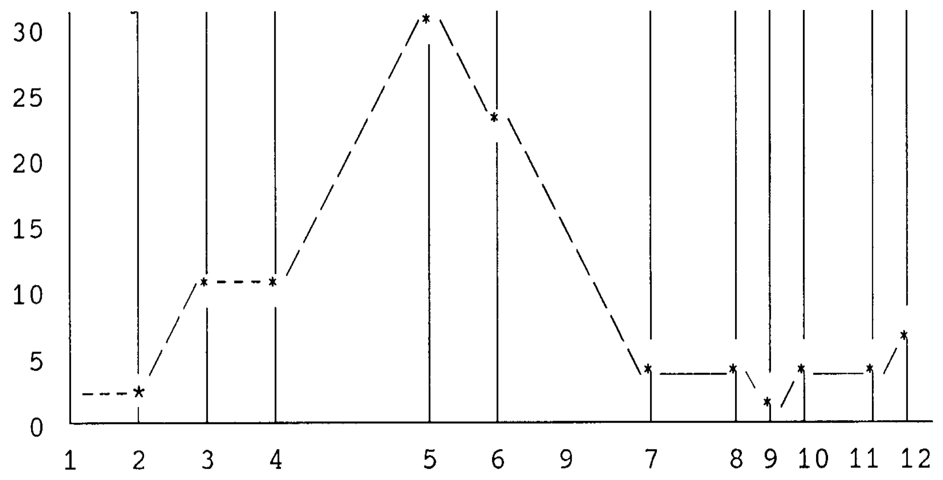
решение проблем оценки;

решение проблем контроля и принятия решения.

Однако такая последовательность не всегда соблюдается, и эмоциональные проблемы (напряжение - уменьшение напряжения, сплоченность - разброд) могут возникать на любой фазе.

Примеры:

1) В фазе оценки может возникнуть конфликт мнений. Группа никак не может выйти из этой фазы. Она топчется на месте. Решение проблемы находится только в конце собрания. Напряжение может достичь очень высокой степени.



2) Два соперничающих лидера могут создать напряженную обстановку на этапе решения проблем контроля и принятия решения.

Следует подчеркнуть, что эффективность группы в зоне решения задачи находится под постоянной угрозой возникновения внутригруппового напряжения.

Успех, достигнутый группой в решении задачи, влечет за собой выражение удовлетворения (категория 2) и сплоченности (категория 1).

Последовательность категорий

Существует явная тенденция к следованию действий *B* (ответы) после действия *C* (вопросы).

После действий *B* (ответы) не следуют

A (положительные реакции)

C (вопросы)

D (отрицательные реакции)

После действий *A* (положительные реакции) и *D* (отрицательные реакции) следуют *B* (ответы), а не *C* (вопросы).

Действия *A* и *D* исключают друг друга.

Пропорциональное соотношение категорий на уровне группы

	1	
A	2	25% взаимодействий
	3	
	4	
B	5	57% (из них 7% - ответы на вопросы)
	6	
	7	
C	8	6%
	9	
	10	
D	11	12%
	12	

Эти нормы установлены чисто статистически. Вполне вероятно, что в других популяциях они окажутся иными, чем в исследованиях Бейлса.

7.3. Результаты наблюдения за отдельными членами группы

Участие в дискуссии

Индивидуальный профиль (см. график) показывает число (и процент) выступлений каждого из участников по каждой категории (1-12), каждой группы категорий (*A*, *B*, *C*, *D*) и в целом.

Индивидуальный профиль

% выступлений

Категории

Ввиду того, что эти профили отражают только количество выступлений участников, они не дают полного представления о той роли, которую играли в ходе собрания. В самом деле, роль эта определяется не только количеством собственных выступлений, но и количеством воспринятых выступлений других участников (точнее - количеством и характером сделанных и воспринятых выступлений).

Роль участников в группе

Хороший критерий оценки роли каждого участника собрания может быть найден путем анализа количественного и качественного распределения его выступлений (в сравнении с выступлениями других участников), а также выступлений, адресованных ему.

Чтобы определить “велико” или “мало” частное или общее количество выступлений, пользуются статистическим показателем “значимого отклонения от средней величины”.

Значимость индивидуального статуса в группе

Бейлс пользуется тремя показателями значимости в группе. Первый основан на том, что большое количество вопросов задается какому-то одному

		Получатели					Итого
		K	L	M	O	P	
Отправители	K						
	L						
	M						
	N						

из членов. Этот показатель не безупречен, ибо можно задать много вопросов постоянно молчащему человеку, чтобы заставить его высказать свое мнение:

$$\frac{c_i}{c} \times 100,$$

где c - количество всех заданных вопросов, c_i - количество вопросов, заданных конкретному участнику.

Второй показатель связан с тем, что один из членов задает мало вопросов, но получает много ответов. Таким образом, группа часто к нему обращается:

$$\frac{b_i}{b_i + c_i} \times \frac{b_i}{B} \times 100,$$

где b_i - количество ответов, полученных конкретным участником; B - количество выступлений типа 5-й, 6-й, 4-й категории (см. выше).

Выступления, относящиеся к 5-й, 6-й и особенно к 4-й категории, не вызывают явно выраженного несогласия:

$$\frac{b_i}{B} \times \frac{a_i}{a_i + d_i} \times 100,$$

где a_i - количество выступлений типа 6-й, 7-й категории (см. выше) конкретного участника, d_i - количество выступлений типа 3-й, 10-й категории конкретного участника (см. выше).

К этим трем показателям Бейлс прибавляет еще один, общий, представляющий собой сумму трех, деленную на 3.

Солидарность членов

Бейлс установил межличностный показатель солидарности:

$$\frac{A_{ij}}{A_i + D_{ij}} \times 100,$$

где A_{ij} - общее число выступлений в зоне *A* (положительные аффективные реакции) участника i, адресующегося к участнику j;

D_{ij} - общее число выступлений в зоне *D* (отрицательные аффективные реакции) участника i, адресующегося к участнику j.

Результаты всей группы могут быть представлены в виде:

Метод наблюдения Бейлса обладает следующими тремя достоинствами.

Он приближается к контролируемому эксперименту. Это - эффективный инструмент описания поведения участников собрания.

Он в высшей степени аналитичен. Каждое выступление делится на простейшие элементы. Наблюдатель не должен заниматься синтезом. Синтез достигается математическим путем на основе детального изучения данных. То, что часто выдается за непосредственное наблюдение (например, конфликт между лидерами, авторитарный климат, один из членов с отклоняющимся поведением), у Бейлса является лишь результатом тщательного анализа и довольно сложных расчетов.

Он объективен. Количественные данные сведены к максимуму и представлены в операциональных терминах. Более того, наблюдение за выступлениями ведется с точки зрения "генерализованного другого". Наконец, он характеризуется широким применением математики и статистики.

Однако применение этого метода требует длительного времени.

7.4. Использование метода наблюдения для выявления состояния эмоциональной напряженности

Эмоциональная напряженность - временное понижение устойчивости психических и психомоторных процессов, что, в свою очередь, сопровождается различными достаточно выраженными вегетативными реакциями и внешними проявлениями эмоций.

Возникает и развивается она в связи с различными эмоциогенными, психогенными, стрессогенными и другими факторами, т.е. очень сильными воздействиями на эмоционально-волевую, психическую, соматическую сферы, сопровождаемыми различными эмоциональными реакциями, переживаниями. Быстрота и степень развития у человека напряженности во многом определяется индивидуальными психологическими особенностями, в частности уровнем эмоциональной устойчивости личности как способности противостоять эмоциогенным воздействиям; индивидуальной личностной значимостью этих воздействий (отношением человека к этим воздействиям) и его исходным состоянием (в том числе функциональным состоянием, состоянием здоровья и др.).

Эмоциональную напряженность следует отличать от эмоционального напряжения, возникающего в связи с мобилизацией функциональных

Таблица 2

Условные оценки внешних проявлений эмоциональной напряженности

№ п/п	Характер внешних проявлений	Условная оценка в шкалах	
		5-балльной	9-балльной
1.	**Спокоен**: мимика уверенности, дыхание ровное	5	8-9
2.	**Слегка взволнован**: слегка нахмурен лоб, приподняты брови, уголки губ могут быть слегка приподняты или губы слегка сжаты. Дыхание учащенное, но ритмичное	4	6-7
3.	**Заметно взволнован**: брови высоко подняты, зубы сжаты, уголки губ могут быть несколько опущены, может быть небольшое нарушение симметрии мимики. Дыхание учащенное и неритмичное	3	4-5
4.	**Сильно взволнован**: зубы сжаты, желваки на щеках или же рот неестественно открыт, иногда с оскалом зубов, уголки рта опущены, заметная асимметрия мимики. Резкое учащение дыхания с сокращением фазы выдоха	2	3-4
5.	**Очень напряжен**: оскал зубов или губы вытянуты вперед трубкой, или сосательные движения, или губы вытянуты вперед асимметрично	1	1-2
	Скованность		
1.	Координированные, легкие движения	5	8-9
2.	Координированные движения, но с некоторыми заметными усилиями	4	6-7

в-	5	8-9
б, ть ы.	4	6-7
ı, ю ые е-	3	4-5
ка о- а- ые	2	3-4
н- е- о	1	1-2
	5	8-9
ı-	4	6-7

3.	Движения заметно напряженные, плечи слегка приподняты, отдельные движения иногда сопровождаются всем телом, некоторая неуклюжесть	3	4-5
4.	Заметная скованность, движения с несоразмерными усилиями, отдельные движения сопровождаются всем телом, явная раскоординированность	1-2	1-3
	Тремор		
1.	Тремор отсутствует	5	8-9
2.	Небольшой тремор пальцев	4	6-7
3.	Заметный тремор рук	3	4-5
4.	Тремор рук и ног	2	3-4
5.	Тремор рук, ног и мышц лица	1	1-2
	Вазомоторные реакции		
1.	Обычная окраска лица	5	8-9
2.	Слегка покраснел	4	6-7
3.	Заметно покраснел или побледнел	3	4-5
4.	Покраснел пятнами	1-2	1-3

возможностей. На фоне специфических эмоций в связи с соответствующими волевыми актами или в условиях ожидания какой-либо деятельности напряжение может перерасти в напряженность.

Напряженность следует также отличать от эмоционального возбуждения. Сильное эмоциональное возбуждение так же, как и напряжение, может перерасти в напряженность. Некоторые авторы такое напряжение называют операциональной напряженностью, в отличие от психической напряженности как негативного состояния, связанного с понижением устойчивости психических процессов.

Выявление состояния напряженности осуществляется преимущественно путем оценки трех сопровождающих его компонентов: внешних проявлений эмоций, вегетативных физиологических реакций и устойчивости психических, психомоторных процессов.

Рассмотрим первый компонент.

Внешние (телесные) проявления напряженности

1.Цели: эмоциональные реакции в мимике.

2. Различные выразительные движения (пантомимика).

3. Проявление скованности как показатель развития непроизвольного напряжения мышц.

4. Появление тремора (дрожания) рук, ног, на лице.

5. Покраснение (особенно пятнами) кожи на лице, побледнение (вазомоторные реакции).

6. Выраженные непроизвольные движения глазами (“бегающие зрачки”), в том числе заметное расширение или сужение зрачков.

7. Пиломоторные реакции (появление “гусиной кожи” и как наиболее яркое проявление - “волосы дыбом”).

8. Изменения в фонации и артикуляции речи.

Некоторые из перечисленных внешних проявлений (тремор, покраснение - побледнение, изменение диаметра зрачков, пиломоторные реакции) определяются соответствующими физиологическими, вегетативными сдвигами.

Критерии условных оценок внешних проявлений эмоциональной напряженности представлены в табл. 2. Чем ниже оценка, тем выше эмоциональная напряженность.

Изменения в диаметре зрачка на фоне сильных эмоций могут оцениваться с помощью карточки, на которой нанесены кружки 1,5 мм, 2, 2,5, 3, 3,5, 4мм. Карточка приставляется рядом с виском, и экспериментатор визуально сопоставляет величину зрачка с кружками на карточке. Сравнивается исходная и после эмоционального воздействия величина зрачка. Увеличение диаметра зрачка (на фоне постоянной освещенности) на 1 мм снижает оценку на 1 балл. Дополнительная информация заключается в том, что увеличение зрачка свидетельствует о реакции симпатической нервной системы и чаще сопровождается неблагоприятными изменениями в психологических показателях; напротив, небольшое сужение зрачка (ваготоническая реакция) чаще сопутствует росту решимости, готовности к деятельности.

Пиломоторные реакции на фоне эмоциогенных воздействий (при сохранении температурных условий) чаще сопровождают неблагоприятные изменения в устойчивости психических процессов. Это же можно сказать о выраженных непроизвольных изменениях в тембре, тоне и артикуляции речи (появление из-за эмоций визгливости, хрипоты, переходов на писк или бас, появление заикания, “заглатывания” слогов, удлинение пауз между словами и др.). Исключение составляет интонация решимости, твердости волевого решения (“металл в голосе”). Существуют также точные инструментальные приемы анализа частотных и иных характеристик речи, по которым судят о динамике эмоционального состояния (например, у космонавтов).

7.5. Использование метода наблюдения для определения психологических особенностей школьника

Для получения данных по некоторым аспектам личности можно использовать известные методики наблюдения за поведенческими реакциями в процессе общения с учащимися.

Путем наблюдения можно оценивать некоторые индивидуально-психологические особенности учащихся. На основании поведенческих реакций, наиболее часто встречающихся в учебной деятельности и в повседневном общении, можно сделать вывод о силе, уравновешенности, подвижности нервных процессов.

О силе возбудительного процесса в центральной нервной системе можно судить по общей работоспособности и адекватности ответов на воздействующие стимулы: у “сильных” - соответствие закону силы (сильнее стимул - сильнее

ответ); у “слабых” при повышении силы выше некоторой средней величины наблюдается снижение силы ответа.

В большинстве случаев для относительно слабого типа нервной системы характерны также более тонкие пороги чувствительности, длительные переживания даже при небольших психотравмирующих воздействиях.

Основанием для отнесения к преимущественно сильному типу нервной системы со стороны возбуждения являются следующие показатели:

1) способность длительное время выполнять неинтересную работу, не снижая интенсивности и продуктивности (в противоположность быстрой утомляемости, непроизвольной переключаемости от заданной деятельности);

2) умение преодолевать трудности и неудачи в работе, стремление к трудностям, настойчивость, упорство и достижение цели;

3) повышение упорства и работоспособности в трудных условиях, в опасности;

4) стремление к самостоятельности в поступках, особенно в новых, незнакомых ситуациях;

5) способность быстро справиться и мобилизовать себя в случае неудач.

Основанием для отнесения к слабому типу являются противоположные показатели.

О силе тормозного процесса можно судить по способности к волевой задержке, быстроте формирования тонких дифференцировок по поведенческим реакциям, характеризуемым преобладанием тормозного компонента. Основанием для отнесения к преимущественно сильному типу нервной системы со стороны торможения являются следующие показатели:

1) высокая работоспособность, особенно в неинтересном деле;

2) сдержанность в поступках, в разговоре (даже несмотря на психотравмирующую ситуацию);

3) сдержанность в общении (умение хранить интересные новости);

4) неторопливость в принятии решений;

5) быстрое и прочное формирование различных навыков, связанных с тонкими дифференцировками и волевой задержкой;

6) неторопливость в движении, в речи, скупая пантомимика, медленное и тщательное прожевывание пищи во время еды, хороший сон, обеспечивающий наиболее полный отдых, и т.д.

Основанием для отнесению к слабому типу являются противоположные показатели.

О подвижности нервных процессов, имея в виду прежде всего переход от возбуждения к торможению и обратно, можно судить по следующим показателям:

1) преимущественно быстрый темп деятельности, даже при освоении новой работы;

2) быстрое освоение нового материала (а иногда и быстрое его забывание при отсутствии соответствующих повторений);

3) легкость и активность в новых знакомствах, стремление к новым впечатлениям;

4) быстрое освоение, быстрая адаптация в новой обстановке;

5) быстрое засыпание или пробуждение;

6) живая речь, мимика, общая подвижность.

Основанием для включения в группы относительно инертных являются противоположные признаки.

С помощью наблюдения учитель может оценить интеллектуальные способности учащихся, их умение оперировать информацией, логично, системно и последовательно излагать мысли. Педагог должен в ходе наблюдения за учащимися обращать внимание на следующие характеристики их

интеллектуальной сферы:

1) отсутствие системности в изложении какого-либо материала;
2) поверхностный анализ факторов;
3) необоснованные заключения;
4) примитивность заключений и выводов;
5) противоречивость собственным посылкам;
6) категоричность утверждений, ни на чем не основанная;
7) абсурдность заключений, выводов, заявлений;
8) неспособность понять переносный смысл шуток, пословиц;
9) чрезмерная обидчивость из-за явно незначительных поводов.

В процессе общения (и накопления психодиагностической информации) опытный педагог может собрать определенные сведения о наличии у некоторых учащихся признаков поведения, требующих консультации у психолога и психиатра. Это следующие признаки:

Первый признак:

1) некорригируемое (необъяснимое, неосознаваемое) бессмысленное упрямство, полное отсутствие эффекта от бесед и взысканий;
2) чрезмерно быстрая смена настроений, увлечений, неустойчивое поведение, постоянные легкомысленные поступки.

Второй признак:

1) частые ссоры, конфликты с товарищами, немотивируемая грубость, злобность, постоянные пререкания;
2) чрезмерная угодливость, слащавость, податливость.

Третий признак:

1) позерство, стремление обратить на себя внимание любым путем, ярко выраженный эгоизм, бравирование угрозами самоубийства;
2) самоунижение, униженность, постоянная подавленность, неадекватная пугливость, настойчивые мысли о самоубийстве.

Четвертый признак:

1) явная неадекватность поведения, даже во вред себе, необъяснимые поступки, неорганизованность в поведении;
2) извращенный, гипертрофированный педантизм.

Пятый признак:

1) сексуальные извращения, цинизм, подчеркнутая гнусность, бравирование своей развращенностью;
2) гипертрофированная застенчивость по отношению к противоположному полу, неадекватный страх перед ним.

О повышенной эмоциональной возбудимости могут свидетельствовать некоторые признаки внешних проявлений эмоций, негативные сдвиги и поведенческие реакции. Такие признаки можно наблюдать при усложнении ситуации в ходе, например, подготовки уроков, при повышенной требовательности, строгости учителей на уроках, экзаменах:

1) яркие мимические реакции, особенно оживление дистаторальных рефлексов, в частности, хоботкового рефлекса (губы вытянуты вперед трубкой);
2) выраженная пантомимика;
3) выраженные реакции позы, особенно скованность;
4) сильный тремор (дрожание рук, ног, щек, век);
5) заметные изменения в фонации и артикуляции речи, неадекватная интонация;
6) значительные эмоциональные и вегетативные сдвиги;
7) частые позывы на диурез, повышение перестальтики кишечника при эмоциях;
8) суетливость, несдержанность, вопросы и ответы с чрезмерной эмоциональной окраской;

9) неадекватные эмоциональные реакции радости или огорчения, частые избыточные эмоции.

По поведенческим реакциям можно судить и об эмоциональной устойчивости, т.е. способности сохранять устойчивость психических и психомоторных процессов при сильных эмоциях.

О эмоциональной неустойчивости свидетельствуют следующие признаки:

1) постоянное ухудшение результатов учебной или иной деятельности в условиях эмоциональных воздействий, при сильных эмоциях;

2) ответы на экзаменах или контрольных всегда хуже, чем на обычных занятиях;

3) неадекватные поступки, частые ошибки в действиях при работе в условиях контроля со стороны взрослых или значимых сверстников;

4) постоянное стремление избегать эмоционально насыщенных ситуаций в учебной, спортивной, будущей профессиональной или иной деятельности (желание присутствовать только в роли зрителя).

О дисциплинированности могут свидетельствовать такие показатели, как строгое соблюдение установленного порядка, стремление быстро и точно выполнять данные поручения, высокая требовательность к себе и другим, общественная активность, опрятность и аккуратность в одежде, интерес к литературе, кинофильмам и телепередачам на научную тематику.

О недисциплинированности свидетельствуют противоположные признаки, в частности стремление увильнуть от работы, не выполнить поручение, необязательность, нечестность, склонность к лени, стремление осуществить личные интересы за счет товарища, провокационные вопросы, направленные на дискредитацию учителя, постоянные нарушения дисциплины, элементы постоянного шутовства, дурашливость.

При изучении организаторских способностей обращается внимание на умение планировать работу, контролировать выполнение намеченного плана, распределять обязанности среди учащихся, контактировать как со старшими, так и с подчиненными, например, будучи старшим при выполнении различных заданий и хозяйственных работ. Важно уметь прислушиваться к мнению других, выполнять работы в соответствии с принятым решением; проявлять гибкость при уточнении таких решений, если этого требует ситуация; обладать способностью предвидеть результат работы, а также увлечь ребят (если надо - собственным примером).

Об отношении к коллективу (о коллективизме) можно получить некоторую информацию по таким признакам, как активность и принципиальность в борьбе за общие интересы, отзывчивость по отношению к товарищам, забота о них, внимание к их нуждам, готовность прийти на помощь, умение принять требование коллектива и стремление подчинить личные интересы общественным, критика в “глаза”, корректность и доброжелательность по отношению к товарищам, авторитетность среди них.

В целях всестороннего изучения учащихся наряду с наблюдением школьный психолог может использовать экспериментальные методики, анкеты, наблюдения учителей и классных руководителей по составленной им программе, материалы бесед, интервью, позволяющие получить более глубокие и разносторонние сведения о личности интересующего его ученика.

7.6. Использование метода наблюдения для определения акцентуации характера

Как считает известный немецкий психиатр К. Леонгард, у 20 - 30% людей некоторые черты характера столь заострены (акцентуированы), что при определенных обстоятельствах это приводит к однотипным конфликтам и

нервным срывам. **Акцентуация характера** - это преувеличенное развитие отдельных свойств характера в ущерб другим, в результате чего ухудшается взаимодействие с окружающими людьми. Выраженность акцентуации может быть различной - от легкой, заметной лишь ближайшему окружению, до крайних вариантов, когда приходится задумываться, нет ли болезни - психопатии.

Акцентуации характера часто встречаются у подростков и юношей. Психологам нередко приходится иметь дело с акцентуированными личностями и важно знать и предвидеть специфические особенности поведения людей. Особенности поведения человека в зависимости от типа акцентуации характера сдедующие:

1.Тип акцентуации: гипертимичный (гиперактивный).

Особенности поведения: чрезмерно приподнятое настроение, всегда весел, разговорчив, очень энергичен, самостоятелен, стремится к лидерству, риску, авантюрам, не реагирует на замечания, игнорирует наказание, теряет грань дозволенного, отсутствует самокритичность. Необходимо сдержанно относиться к его необоснованному оптимизму и переоценке своих возможностей. Энергия подчас направляется на употребление спиртного, наркотиков, беспорядочную половую жизнь.

Черты, привлекательные для собеседников, - энергичность, жажда деятельности, инициативность, чувство нового, оптимизм.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - легкомысленность, склонность к аморальным поступкам, несерьезное отношение к обязанностям, раздражительность в кругу близких людей.

Ситуации, в которых возможен конфликт, - монотонность, одиночество, условия жесткой дисциплины, постоянные нравоучения.

Часто бывают случаи заболевания маниакально-депрессивным психозом.

Предпочтительная деятельность - работа, связанная с постоянным общением, - организаторская, снабженческая, в службах быта, спорте, театре. Склонны к смене профессий и места работы.

2. Тип акцентуации: дистимичный.

Особенности поведения: постоянно пониженное настроение, грусть, замкнутость, немногословность, пессимистичность, тяготятся шумным обществом, с сослуживцами близко не сходятся. В конфликты вступают редко, чаще являются в них пассивной стороной. Ценят тех, кто дружит с ними и склонен им подчиняться.

Черты, привлекательные для собеседников, - серьезность, высокая нравственность, добросовестность, справедливость.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - пассивность, пессимизм, грусть, замедленность мышления, отрыв от коллектива.

Ситуации, в которых возможен конфликт, – обстановка, требующая бурной деятельности, смена привычного образа жизни.

Склонность к невротической депрессии.

Предпочтительная деятельность - работа, не требующая широкого круга общения.

3. Тип акцентуации: циклоидный.

Особенности поведения: общительность циклически меняется (высокая в период повышенного настроения и низкая в период подавленности).

В период подъема настроения проявляют себя как люди с гипертимичной акцентуацией, в период спада - с дистимичной. В период спада обостренно воспринимают неприятности (вплоть до самоубийства).

Бывают случаи маниакально-депрессивного психоза.

Предпочтительную деятельность определить сложно, поскольку интересы зависят от цикла настроения. Склонны к разочарованию в профессии, смене места работы.

4. Тип акцентуации: эмотивный (эмоциональный).

Особенности поведения: чрезмерная чувствительность, ранимость, глубоко переживают малейшие неприятности, излишне чувствительны к замечаниям, неудачам, поэтому у них чаще печальное настроение. Предпочитают узкий круг друзей и близких, которых понимают с полуслова. Редко вступают в конфликты, играют в них пассивную роль. Обиды не выплескивают наружу.

Черты, привлекательные для собеседников, - альтруизм, сострадание, отсутствие зависти, исполнительность, высокое чувство долга. Хорошие семьянины.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - крайняя чувствительность, слезливость (что может провоцировать нападки невоспитанных людей или их раздражать).

Ситуации, в которых возможен конфликт, - трения с близким человеком, смерть или болезнь (воспринимаются трагически). Противопоказаны несправедливость, хамство, пребывание в окружении грубых людей.

Склонны к невротической депрессии, инфаркту, гипертонии.

Предпочтительная деятельность - сфера искусств, медицина, воспитание детей, уход за животными, растениями.

5. Тип акцентуации: демонстративный.

Особенности поведения: стремление быть в центре внимания и добиваться своих целей любой ценой - слезами, обмороком, скандалами, болезнью, хвастовством, нарядами, необычными увлечениями, ложью. Легко забывают о своих неблаговидных поступках. Поведение зависит от человека, с которым имеет дело, высокая приспособляемость к людям.

Черты, привлекательные для собеседников, - обходительность, упорство, целенаправленность, актерское дарование, способность увлечь других, неординарность.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - эгоизм, необузданность поступков, лживость, хвастливость, отлынивание от работы, склонность “заболевать” в самые ответственные и трудные моменты, интриганство, самоуверенность и высокие притязания. Провоцируют конфликты, при этом активно защищаются.

Ситуации, в которых возможен конфликт, - ущемление интересов, недооценка заслуг, низвержение с “пьедестала” (вызывают истерические реакции). Замкнутый круг общения, однообразная работа угнетают.

Предпочтительная деятельность - благоприятная работа с постоянно меняющимися кратковременными контактами.

6. Тип акцентуации: возбудимый.

Особенности поведения: повышенная раздражительность, несдержанность, агрессивность, угрюмость, занудливость, но возможны льстивость, услужливость (как маскировка); склонность к хамству и нецензурной брани или молчаливости, замедленности в беседе; активно и часто конфликтуют, не избегают ссор с начальством, неуживчивы в коллективе, в семье деспотичны и жестоки.

Черты, привлекательные для собеседников, - вне приступов гнева - добросовестность, аккуратность, любовь к детям.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - раздражительность, вспыльчивость, неадекватные вспышки гнева и ярости с рукоприкладством, жестокость; ослабленный контроль над влечением (аморальное поведение, злоупотребление алкоголем, асоциальные поступки).

Ситуации, в которых возможен конфликт, - незначительный повод для конфликта, невротический срыв, психопатия, правонарушения, отсутствие достаточной выдержки и самоконтроля.

Предпочтительная деятельность - физический труд, атлетические виды спорта.

7. Тип акцентуации: застревающий.

Особенности поведения: заостренность, зацикленность на своих чувствах, мыслях, склонность к затяжным склокам, не забывать обиды, “сводить счеты”, служебная и бытовая несговорчивость, в конфликтах чаще активная сторона, четко определены круг врагов и друзей; властолюбивость - “занудливость нравоучителя”.

Черты, привлекательные для собеседников, - стремление добиться высоких показателей в любом деле, проявление высоких требований к себе, жажда справедливости, принципиальность, крепкие устойчивые взгляды.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - обидчивость, подозрительность, мстительность, честолюбие, самонадеянность, ревнивость, раздутое до фанатизма чувство справедливости.

Ситуации, в которых возможен конфликт, - задетое самолюбие, несправедливая обида, препятствие к достижению честолюбивых целей, ситуация ревности способна вызвать “бред преследования и ревности” и т.п.

Предпочтительная деятельность - работа, дающая ощущение независимости и возможность проявить себя (для этого необходимо развивать гибкость, даже забывчивость).

8. Тип акцентуации: педантичный.

Особенности поведения: выраженная занудливость в виде “пережевывания” подробностей, на службе способны замучить посетителей формальными требованиями, изнуряют домашних чрезмерной аккуратностью.

Черты, привлекательные для собеседников, - добросовестность, аккуратность, серьезность, надежность в делах и в чувствах, ровное настроение.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - формализм, “крючкотворство”, “занудливость”, стремление переложить принятие важного решения на других.

Ситуации, в которых возможен конфликт, - ситуация личной ответственности за важное дело, недооценка заслуг; склонность к навязчивостям, психастении.

Предпочтительная деятельность - профессии, не связанные с большой ответственностью, “бумажная работа” со склонностью к постоянному месту работы.

9. Тип акцентуации: тревожный (психастенический).

Особенности поведения: пониженный фон настроения, опасения за себя, близких, робость, неуверенность в себе, крайняя нерешительность, сомнения в своих действиях, длительное переживание неудач. Редкая конфликтность, пассивная роль.

Черты, привлекательные для собеседников, - дружелюбие, самокритичность, исполнительность.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - боязливость, мнительность, беззащитность, которая служит подчас мишенью для шуток (в качестве “козла отпущения”).

Ситуации, в которых возможен конфликт, - обстановка страха, угрозы, наказания, насмешек, несправедливых обвинений, склонность к психастении.

Предпочтительная деятельность: работа, не связанная с руководящей.

10. Тип акцентуации: экзальтированный (лабильный).

Особенности поведения: изменчивость настроения, ярко выраженная эмоциональность, повышенная отвлекаемость на внешние события, словоохотливость, влюбчивость.

Черты, привлекательные для собеседников, - альтруизм, чувство сострадания, художественный вкус, артистическое дарование, яркость чувств,

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты.

привязанность к друзьям.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - чрезмерная впечатлительность, патетичность, паникерство, подверженность отчаянию.

Ситуации, в которых возможен конфликт, - неудачи, горестные события, невротическая депрессия.

Предпочтительная деятельность - сфера искусств, художественные виды спорта; профессии, связанные с близостью к природе.

11. Тип акцентуации: интровертированный (шизоидный, аутистический).

Особенности поведения: замкнутость, общительность только по необходимости, погруженность в себя, повышенная ранимость; сдержанность, холодность по отношению к другим людям, даже к близким, слабая к ним привязанность. Поведение, логика часто не понятны для окружающих. Любят одиночество. В конфликты вступают редко - при попытке вторгнуться в их внутренний мир. Переборчивость в выборе супруга, поиск идеала.

Черты, привлекательные для собеседников, - сдержанность, степенность, обдуманность поступков, наличие твердых убеждений, принципиальность.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - упорное отстаивание своих нереальных взглядов; на все своя точка зрения, часто редко отличающаяся от мнения большинства.

Ситуации, в которых возможен конфликт; - лишение “хобби”, любимой работы, противопоказаны одиночество, навязчивость, бесцеремонность, грубость окружающих (все это усиливает замкнутость).

Часты случаи заболевания шизофренией.

Предпочтительная деятельность - работа, не требующая широкого круга общения, область теоретических наук, философии; коллекционирование, шахматы, музыка.

12. Тип акцентуации: экстравертированный (конформный).

Особенности поведения: высокая общительность, словоохотливость до болтливости, отсутствие своего мнения, несамостоятельность, неорганизованность, в общении с друзьями и в семье уступают лидерство другому.

Черты, привлекательные для собеседников, - готовность выслушать “исповедь” другого, исполнительность.

Черты, отталкивающие и способствующие конфликту, - подверженность чужому влиянию, необдуманность поступков, легковерие, страсть к развлечениям.

Ситуации, в которых возможен конфликт, - вынужденное одиночество, бесконтрольность и нерегламентированность жизни. Склонность к гипоманиакальности.

Предпочтительная деятельность – такая работа, в которой задачи и правила поведения четко определены.

В заключение следует отметить, что непосредственно наблюдать можно лишь внешние проявления человека в процессе деятельности. При этом ряд существенных психологических компонентов, определяющих поведение, не имеет внешних проявлений и, следовательно, не может быть выделен методом наблюдения. Нельзя, например, с его помощью выявить ход мыслительной деятельности, скрытые эмоциональные состояния. В связи с этим даже в тех исследованиях, где метод наблюдения является ведущим, применяют методы опроса и другие дополнительные методы.

2. Прочитайте перечисленные характеристики различных видов наблюдения. Определите, какие из них присущи представленным ниже видам

наблюдения:

а) направленность на проверку научной гипотезы;
б) восприятие внутреннего плана собственной психической жизни;
в) плановость;
г) систематичность;
д) полнота;
е) наличие эффекта отсутствия исследователя;
ж) отстраненность исследователя от объекта наблюдения;
з) наличие единиц наблюдения;
и) избирательность;
к) реальное участие исследователя в жизни наблюдаемого объекта.

Внешнее наблюдение: ....
Включенное наблюдение: ....
Самонаблюдение: ....

3. Ниже даны определения видов наблюдения. Определите и устраните замеченные в них ошибки.

Внешнее наблюдение - это непреднамеренное, систематическое и целенаправленное восприятие психических явлений, переживаемых объектом наблюдения, с целью их последующего анализа и объяснения.

Включенное наблюдение - это преднамеренное, эпизодическое и целенаправленное восприятие психических явлений, которые переживает сам наблюдатель, с целью их последующего анализа и объяснения.

Самонаблюдение - это непреднамеренный, эпизодический и отстраненный анализ впечатлений, полученных ранее самим наблюдателем.

4. Из трех вариантов - а) совпадают, б) не совпадают, в) совпадают частично - **выберите нужный** и вставьте вместо пропусков в следующих предложениях:

В процессе внешнего наблюдения субъект и объект наблюдения...
В процессе включенного наблюдения субъект и объект наблюдения...
В процессе самонаблюдения субъект и объект наблюдения...

5. Слева перечислены основные сенсорные типы людей, справа - их основные характеристики. Необходимо установить соответствие между типами и их характеристиками:

Сенсорный тип	Употребляемые слова	Поза	Движения
Визуалист	а) чувствовать, ощущать, теплый, обожаю	а) голова склонена набок	а)напряженные
Аудиалист	б) смотреть, наблюдать, яркий, любуюсь	б) спина согнута, голова опущена	б) средней выраженности
Кинестетик	в) звучать, слышать, тон, громкий	в) голова вверх, спина прямая	в) раскрепощенные

6. Слева представлены основные глазодвигательные реакции типичного правши, справа - их значения. Необходимо определить ошибки и

правильное соответствие:

1) Вгляд влево-вверх	А) Человек извлекает из памяти аудиальные воспоминания
2) Взгляд вправо-вверх	Б) Человек извлекает из памяти зрительные воспоминания
3) Взгляд по горизонтали влево	В) Человек конструирует зрительные образы, которых он ранее не видел
4) Взгляд по горизонтали вправо	Г) Человек извлекает кинестетические воспоминания
5) Взгляд вправо вниз	Д) Человек конструирует аудиальные образы, которых он ранее не слышал
6) Взгляд влево вниз	Е) Внутренний диалог (человек разговаривает сам с собой) и контроль речи (человек тщательно выбирает слово в обращении с вами)

7. Прочитайте названия перечисленных ниже методов психологического исследования и разбейте их на три группы. В первую включите методы, в которых наблюдение является составной частью; во вторую - методы, в которых наблюдение может быть составной частью, а может и не быть; в третью - методы, в которых наблюдение не используется:

а) диагностическая беседа;
б) контент-анализ;
в) тесты профпигодности;
г) лабораторный эксперимент;
д) анализ рисунков;

Ответ (ранг)	Вопрос				
	1	2	3	...	12
I	2	1	...	...	4
II	1	2	...	...	3
III	3	4	...	...	2
IV	4	3	...	...	1

е) эмпатическое слушание;
ж) близнецовый метод;
з) биографический метод;
и) герменевтический метод;
к) естественный эксперимент;
л) графология;
м) анкетирование;
н) клиническое интервью;
о) тесты достижений;

п) формирующий эксперимент;
р) лонгитюдный метод;
с) психосемантический метод;
т) диалогическая беседа.

8. Прочитайте приведенное описание исследования и определите, что было в исследовании объектом и предметом наблюдения.

Ребенок-дошкольник получает от исследователя практически невыполнимое задание: достать удаленную вещь, не вставая со стула. Исследователь выходит, продолжая наблюдать за ребенком из соседнего помещения. После безуспешных попыток ребенок встает, берет привлекающий его предмет и возвращается на место. Исследователь входит, хвалит его и предлагает в награду конфету. Ребенок отказывается от нее, а после повторных предложений начинает тихо плакать. Конфета оказалась для него “горькой”.

9. Используя знания, полученные из истории психологии, определите, какие из представленных справа единиц наблюдения выбрал бы психолог с указанной ориентацией:

Научная ориентация психолога	**Единица наблюдения**
I. Бихевиористская	А. Бит информации
II. Психоаналитическая	Б. Реакция
III. Деятельностная	В. Оговорка
IV. Когнитивная	Г. Целостная структура восприятия
V. Гештальтпсихологическая	Д. Действие
VI. Гуманистическая	Е. Переживание

10. Тест-тренинг. У каждого человека есть своя ведущая репрезентативная система (смотри Тематический обзор), с помощью которой он получает наибольшее количество информации, ориентируется в окружающем мире, проявляет свое отношение к происходящему в мыслях, словах, чувствах, поступках. Наблюдение как метод психологического исследования проходит успешно, если психолог знает, какой вид информации о наблюдаемом человеке он воспринииает лучше всего, т.е. знает свою ведущую репрезентативную систему. Этот тест позволит вам более четко определить, какая репрезентативная система является у вас ведущей.

12
4
3
2
1

Инструкция. Для каждого из следующих утверждений поставьте цифру (ранг) I - перед предложением, которое, вы считаете, лучше всего описывает вас (больше всего вам подходит), затем (ранг) 2 - перед предложением, которое подходит вам более всего после первого, и так до четырех.

1. Я скорее всего скажу:
I - важные решения - это дело чувств;
II - важные решения зависят от моего настроения;
III - важные решения зависят от моей точки зрения;
IV - важные решения - это дело логики и ума.
2. Тот скорее окажет влияние на меня,
I - у кого приятный голос;
II - кто хорошо выглядит;
III - кто высказывает разумные мысли;
IV - кто оставляет у меня хорошие чувства.
3. Если я хочу узнать, как вы поживаете,
I - я посмотрю на вашу внешность;

II - я проверю, что вы чувствуете;
III - я прислушаюсь к звукам вашего голоса;
IV - я обращу внимание на то, что вы говорите.
4. Для меня легко
I - модулировать полноту звуков в стереосистеме;

Ответ (репрезентивная система)	Вопросы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I	К	А	В	А	Д	К	Д	В	К	Д	К	А
II	А	В	К	Д	А	В	В	Д	В	К	А	В
III	В	Д	А	К	К	Д	К	К	Д	А	В	Д
IV	Д	К	Д	В	В	А	А	А	А	В	Д	К

II - сделать выводы по поводу значимых проблем в интересующем меня вопросе;
III - выбрать суперкомфортабельную мебель;
IV - найти богатые комбинации красок.
5.
I - мне очень легко понять смысл новых фактов и данных;
II - мои уши всегда настроены на звуки окружающей действительности;
III - я хорошо чувствую одежду, облегающую мое тело;
IV - когда я смотрю на комнату, я описываю ее в ярких красках.

Вопросы (ранги ответов)	Репрезентативная система			
	В	К	А	Д
1	3	2	1	4
2	2	3	1	4
3	3	1	2	4
...	...	...	...	...
12				
Всего: сумма			14	26
Итого (ведущая репрезентативная система)			Ведущая	Малозначимая

6. Если люди хотят узнать, как я поживаю:
I - им следует узнать о моих чувствах;
II - им следует посмотреть, как я одет;
III - им следует послушать, что я говорю;
IV - им следует прислушаться к интонациям моего голоса.
7. Я предпочитаю:
I - услышать факты, о которых вы знаете;
II - увидеть картины, которые вы нарисовали;
III - узнать о ваших чувствах;
IV - послушать интонации вашего голоса, звуки происходивших событий.

8.

I - когда я вижу что-то, я верю этому;

II - когда я слышу факты, я верю им;

III - я верю, когда я чувствую что-то;

IV - в зависимости от того, что я слышу, я верю или нет.

9.

I - обычно я хорошо чувствую настроение своей семьи;

II - я могу нарисовать лица, одежду, маленькие видимые детали, касающиеся моей семьи;

III - я знаю, что именно думают члены моей семьи по поводу наиболее важных вопросов;

IV - я хорошо различаю интонации голосов членов моей семьи и могу немедленно определить, кому именно принадлежит голос.

10.

I - я учусь понимать какие-то вещи;

II - я учусь делать какие-то вещи;

III - я учусь слушать новое;

№ п/п	Алгоритмы	Конкретное соответствие данного задания предложенному алгоритму
1	Суммирование общего числа положительных реакций (A_i) и числа отрицательных реакций (D_{ij}) к участнику общения	$A_i + D_{ij} = 36 + 4 = 40$
2	Деление числа положительных реакций (A_{ij}) к участнику общения на полученную сумму ($A_i + D_{ij}$)	$\frac{A_{ij}}{A_i+D_{ij}}=12:40=0,3$
3	Умножение полученного частного на 100	$\frac{A_{ij}}{A_i+D_{ij}}x100=0,3x100=30$

нтативная стема	
А	Д
1	4
1	4
2	4
...	...
14	26
Веду-щая	Мало-значи-мая

IV - я учусь видеть новые возможности.

11. Когда я думаю о принятии решения:

I - я скорее приду к выводу, что важные решения принимаются с помощью чувств;

II – приму в зависимости от моего настроения;

III - приму те, которые я вижу отчетливее всего;

IV - приму их с помощью логики и разума.

12.

I - мне легко вспомнить, как звучит голос моего друга;

II - мне легко вспомнить, как выглядит мой друг;

III - хорошая мысль - вспомнить, что говорит мой друг;

IV - мне легко вспомнить, как я чувствую моего друга.

Обработка результатов
первый шаг

А - аудиальная репрезентативная система;

В - визуальная репрезентативная система;

К - кинестетическая репрезентативная система;

Д - думающий, анализирующий, логический, “компьютерный” тип.

Характеристики репрезентативных систем и обусловленных ими сенсорных типов описаны в содержании тематического обзора.

второй шаг

Та репрезентативная система, которая наберет наименьшую сумму рангов, будет являться наиболее важной, ведущей системой для вас.

Та репрезентативная система, которая наберет наибольшую сумму рангов (часто была на третьем, четвертом месте по значимости), будет являться слабо выраженной и малозначимой для вас.

ТРЕНИНГ УМЕНИЙ

Пример выполнения задания тренинга на умение № 1

Задание 1

По результатам наблюдения за участниками общения выяснилось, что общее число положительных реакций (A_i) участника i составляет 36; число положительных реакций (A_{ij}) участника i, адресующихся к участнику j, равно 12; число отрицательных реакций (D_{ij}) участника i, адресующихся к участнику j, составляет 4. Рассчитайте по результатам наблюдения межличностный показатель солидарности.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данного задания.

Таким образом, по результатам наблюдения и расчета межличностный показатель солидарности составляет 30 единиц.

Выполните самостоятельно следующие задания:

Задание 1

По результатам наблюдения за участниками общения выяснилось, что общее число положительных реакций (A_i) участника i составляет 16; число положительных реакций (A_{ij}) участника i, адресующихся к участнику j, равно 4; число отрицательных реакций (D_{ij}) участника i, адресующихся к участнику j, составляет 4. Рассчитайте по результатам наблюдения межличностный показатель солидарности.

____
____
____
____
____
____
____
____

Задание 2

№ п/п	Алгоритмы	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Оценка эмоциональных реакций в мимике	По таблице оценка равна 4 баллам по пятибалльной шкале
2	Оценка проявления скованности	По таблице оценка равна 5 баллам
3	Оценка проявления тремора	По таблице оценка равна 4 баллам
4	Оценка вазомоторных реакций	По таблице оценка равна 5 баллам
5	Вычисление средней оценки эмоциональной напряженности	(4 + 5 + 4 + 5) : 4 = 4,5 балла

Во время спора между участниками *i* и *j* выяснилось, что общее число положительных реакций (A_i) участника *i* составляет 6; число положительных реакций (A_{ij}) участника *i*, адресующихся к участнику *j*, равно 6; число отрицательных реакций (D_{ij}) участника *i*, адресующихся к участнику *j*, 12; общее число положительных реакций (A_j) участника *j* 9; число положительных реакций (A_{ji}) участника *j*, адресующихся к участнику *i*, - 9; число отрицательных реакций (D_{ji}) участника *j*, адресующихся к участнику *i*, 18. Рассчитайте межличностные показатели солидарности участников спора. Чей показатель оказался выше?

Задание 3

Во время служебного совещания у руководителя *i* общее число положительных реакций (A_i) составило 12; число положительных реакций (A_{ij}) руководителя *i*, адресующихся к подчиненному *j*, 8; число отрицательных реакций (D_{ij}), адресующихся к подчиненному *j*, 4; число положительных реакций (A_{if}) руководителя *i*, адресующихся к подчиненному *f*, 4; число отрицательных реакций (D_{if}), адресующихся к подчиненному *f*, равно 4. Рассчитайте межличностные показатели солидарности руководителя по отношению к подчиненным. Равное ли отношение проявляет руководитель к подчиненным?

Пример выполнения задания тренинга на умение № 2

Задание

В результате наблюдения получены следующие данные об испытуемом:

1) слегка взволнован, брови и уголки губ слегка приподняты. Дыхание учащенное, но ритмичное; 2) координированные, легкие движения; 3) небольшой тремор пальцев; 4) обычная окраска лица. С помощью табл. 2 (см. Тематический обзор) определите оценки внешних проявлений и вычислите среднюю оценку эмоциональной напряженности.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данного задания.

Таким образом, средняя оценка эмоциональной напряженности равна 4,5 баллам. Это относительно высокая оценка, характеризующая отсутствие эмоциональной напряженности.

Выполните самостоятельно следующие задания:

Задание1

В результате наблюдения получены следующие данные об испытуемом: 1) очень напряжен, губы вытянуты вперед трубкой, сосательные движения; 2)

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ
ЮНИТА 3
МЕТОД НАБЛЮДЕНИЯ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Редактор Н.С. Потемкина
Оператор компьютерной верстки Е.М. Кузнецова

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998 Сдано в печать
НОУ “Современный Гуманитарный Институт”
Тираж Заказ

ГЛОССАРИЙ

№ п/п	Новые понятия	Содержание
1	2	3
1	**Наблюдение**	метод сбора первичной психологической информации об изучаемом объекте путем непосредственного восприятия и прямой регистрации событий (единиц наблюдения), значимых с точки зрения целей исследования
2	**Основные требования к научному наблюдению**	однозначность замысла, объективность, т. е. возможность контроля путем либо повторения наблюдения, либо применения иных, более адекватных методов исследования, прежде всего эксперимента
3	**Основные назначения наблюдения**	получение объективной информации, доступной восприятию наблюдателя и регистрируемой в виде признаков (категорий), определение их повторяемости, типичности
4	**Область применения наблюдения**	все этапы разработки проблемы, при уточнении предмета и объекта исследования, при выдвижении и проверки гипотез, для коррекции выводов исследовательской работы
5	**Основные нормативные требования к проведению наблюдения**	четкое определение исследовательской позиции, ее самостоятельность, ограничение форм сближения, идентификации с объектом наблюдения; планомерность процесса наблюдения; однозначность толкования регистрируемых признаков всеми наблюдателями; точность и своевременность регистрации признаков
6	**Ведущая задача программы наблюдения**	классификация тех фактов, которые составляют наблюдаемую ситуацию
7	**Объект наблюдения**	социальная общность, коллектив, группа, индивид, животные, их состояния
8	**Предмет наблюдения**	признаки и свойства наблюдаемого объекта, проявляющиеся в поведении и внешней (совместной и индивидуальной) деятельности, а также закономерности проявления этих признаков и свойств
9	**Условия наблюдения**	требования к ситуации, при которой объект подлежит или не подлежит наблюдению
10	**Единицы наблюдения**	доступные, простые или сложные акты действий объекта наблюдения (этапы происходящих с объектом изменений)
11	**Категории наблюдения**	регистрируемые в ходе наблюдения эмпирические признаки наблюдаемого объекта
12	**Описательные категории наблюдения**	фиксация конкретных фактических проявлений свойств объекта
13	**Оценочные категории наблюдения**	фиксация оценки наблюдателем состояния проявляемых свойств
14	**Дневник наблюдения**	методический документ, предназначенный для фиксации результатов наблюдения как в формализованном, так и в неформализованном виде
15	**Карточка наблюдения**	методический документ, предназначенный для регистрации признаков наблюдения в строго формализованном и, как правило, закодированном виде
16	**Протокол наблюдения**	методический документ, предназначенный для комбинированной регистрации результатов наблюдения в формализованных и неформализованных процедурах
17	**Коэффициент согласия наблюдателей**	показатель, характеризующий совпадения данных, полученных одновременно различными наблюдателями
18	**Коэффициент устойчивости наблюдений**	показатель, характеризующий совпадения данных, полученных одним и тем же наблюдателем в разное время

1	2	3
19	**Коэффициент надежности наблюдения**	показатель, характеризующий совпадения данных, полученных разными наблюдателями в различное время
20	**Простое (или обычное) наблюдение**	вид наблюдения, когда события регистрируются исследователем со стороны
21	**Соучаствующее (или включенное) наблюдение**	вид наблюдения, когда исследователь включается в определенную социальную ситуацию и анализирует событие как бы “изнутри”
22	**Метод обобщения независимых характеристик**	метод, позволяющий повысить достоверность оценки свойств личности, сопоставить и обобщить характеристики, составленные независимо друг от друга различными исследователями
23	**Самонаблюдение**	вид наблюдения, объектом которого являются психические состояния и действия самого наблюдающего субъекта
24	**Феноменологическая установка**	естественная установка, предполагающая свободное и непредвзятое описание переживаний целого во всей полноте и конкретности способов, которыми оно обнаруживает себя наблюдателю
25	**Общая теоретическая подготовка наблюдателя**	знание психологии и методологии наблюдения, основ социальной психологии и социологии
26	**Аналитичность мнения**	способность выделять в процессе восприятия объекта отдельные признаки
27	**Умение распределять внимание**	способность одновременно реагировать на несколько сигналов и на возникающие изменения ситуации
28	**Помехоустойчивость**	способность сохранять самообладание в условиях резкого изменения ситуации, не вмешиваться в ход ее действий
29	**Пунктуальность**	точное следование поставленным задачам, своевременная регистрация данных, аккуратность в заполнении методических документов
30	**Самоконтроль**	критичность оценок своих действий, способность к коррекции, перестройке действий
31	**Стереотипность поведения**	способность быть незаметным в среде наблюдения
32	**Общительность**	умение войти в контакт с посторонними лицами, поддерживать общение, но при этом не вызывать интереса к себе со стороны наблюдаемых
33	**Социальная перцепция**	восприятие человека человеком
34	**Идентификация**	буквально уподобления себя другому, одна из сторон познания другого
35	**Рефлексия**	осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по взаимодействию
36	**Эмпатия**	особый способ понимания другого человека, эмоциональная природа его познания
37	**Каузальная атрибуция**	особая отрасль социальной психологии, анализирующая процессы интерпретации человеком других людей, мотивов и причин их поведения по-своему
38	**Эффект ореола**	восприятие другого человека сквозь призму ранее сформировавшегося образа этого человека
39	**Аттракция**	область исследования, связанная с выяснением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку
40	**Невербальное поведение**	поведение, которое проявляется, как правило, бессознательно и самопроизвольно
41	**Физиогномика**	учение о связи между внешним обликом человека и чертами его личности
42	**Предикаты**	это слова – глаголы, прилагательные, наречия, которые обозначают процессы или свойства вещей в нашей речи, которой мы пользуемся для общения

1	2	3
43	**Эмоциональная напряженность**	временное понижение устойчивости психических и психомоторных процессов, что сопровождается различными достаточно выраженными вегетативными реакциями и внешними проявлениями эмоций
44	**Акцентуация характера**	преувеличенное развитие отдельных свойств характера в ущерб другим, в результате чего ухудшается взаимодействие с другими людьми
45	**Стереотип**	некоторый устойчивый образ какого-либо явления (или человека), которым пользуются как известным "сокращением" при взаимодействии с этим явлением
46	**Ключи доступа**	внешние проявления внутренних процессов обработки информации, они показывают, как человек думает